

**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENDAPATAN
PEDAGANG KAKI LIMA DI JALAN TALASALAPANG
KECAMATAN RAPPOCINI KOTA MAKASSAR**

SKRIPSI



SYAFRILIA SYAIFULLAH

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS NEGERI MAKASSAR
2019**

**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENDAPATAN
PEDAGANG KAKI LIMA DI JALAN TALASALAPANG
KECAMATAN RAPPOCINI KOTA MAKASSAR**

SKRIPSI

*Diajukan Kepada Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Ekonomi
Universitas Negeri Makassar Untuk Memenuhi Sebagai Persyaratan Guna
Memperoleh Gelar Sarjana Strata Satu (S-1)*

SYAFRILIA SYAIFULLAH

1594043075

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS NEGERI MAKASSAR
2019**

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Pembimbing yang ditunjuk berdasarkan surat Persetujuan Dekat Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Makassar, Nomor: 1069/UN36.22/KM/2019, untuk membimbing Saudara :

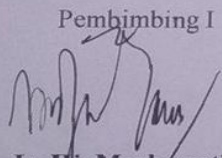
Nama	: Syafrilia Syaifullah
Nomor Stambuk	: 1594043075
Prodi	: Pendidikan Ekonomi
Fakultas	: Ekonomi
Judul Skripsi	: Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima di Jalan Talasalapang Kecamatan Rappocini Kota Makassar

Menyatakan bahwa skripsi ini telah diperiksa dan dapat diujikan di depan panitia penguji skripsi strata satu (S1) Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Makassar.

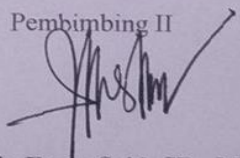
Makassar, November 2019

Disetujui Oleh :

Pembimbing I


Dr. Ir. Hj. Marhawati, M.Si
NIP. 19630721 198903 2 003

Pembimbing II


Dr. Muh. Ihsan Said, SE., M.Si
NIP. 19730709 200701 1 001

PENGESAHAN UJIAN SKRIPSI

Skripsi ini diajukan oleh Syafrilia Syaifullah dengan Nomor Induk Mahasiswa 1594043075, berjudul **"Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima Di Jalan Talasalapang Kecamatan Rappocini Kota Makassar"**, telah diterima oleh Panitia Ujian Skripsi Strata Satu (S-1) Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Makassar, berdasarkan Surat Keputusan Dekan Fakultas Ekonomi Nomor: 7606/UN.36.7/KM/2019 tanggal 15 November 2019, untuk memenuhi sebagian persyaratan guna memperoleh gelar Sarjana pada Program Studi Pendidikan Ekonomi (S-1) Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Makassar pada hari Jumat, 15 November 2019.

Disahkan oleh:

Dekan Fakultas Ekonomi
Universitas Negeri Makassar

Dr. H. Muhammad Azis, M.Si

NIP. 19591231 198601 1 005

Panitia Ujian :

- | | |
|------------------|---|
| 1. Ketua | : Dr. H. Muhammad Azis, M.Si |
| 2. Wakil Ketua | : Prof. Dr. Anwar Ramli, S.E., M.Si |
| 3. Sekretaris | : Muhammad Hasan, S.Pd., M.Pd |
| 4. Pembimbing I | : Dr. Ir. Hj. Marhawati, M.Si |
| 5. Pembimbing II | : Dr. Muh. Ihsan Said, S.E., M.Si |
| 6. Penguji I | : Prof. Dr. Ir. H. Ilham Thaief, MM, MBA, IPU |
| 7. Penguji II | : Muhammad Dinar, S.E., M.S |

(.....)

(.....)

(.....)

(.....)

(.....)

(.....)

(.....)

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Yang bertanda tangan di bawah ini, menerangkan bahwa :

Nama : Syafrilia Syaifullah
NIM : 1594043075
Tempat/Tgl lahir : Ujung Pandang, 10 April 1997
Jenis Kelamin : Perempuan
Fakultas : Pendidikan Ekonomi
Program Studi : Ekonomi
Judul Skripsi : Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan
Pedagang Kaki Lima Di Jalan Talasalapang
Kecamatan Rappocini Kota Makassar

Dengan dosen pembimbing masing-masing :

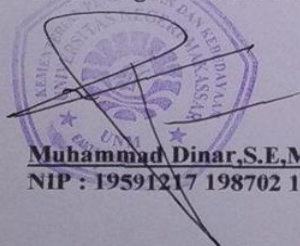
1. **Dr.Ir.Hj.Marhawati,M.Si**
2. **Dr.Muh.Ihsan Said,S.E.,M.Si**

Benar adalah hasil karya sendiri dan, bebas dari unsur ciplakan/plagiat. Pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya dan apabila di kemudian hari ditemukan ketidakbenaran, maka saya bersedia untuk dituntut sesuai hukum yang berlaku.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan tanggung jawab formal untuk digunakan sebagaimana mestinya.

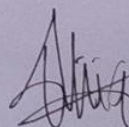
Makassar, November 2019

Diketahui oleh
Ketua Program Studi Pendidikan Ekonomi



Muhammad Dinar,S.E,M.S
NIP : 19591217 198702 1 002

Yang Membuat Pernyataan



Syafrilia Syaifullah
NIM : 1594043075

MOTTO

“Bukanlah orang-orang yang paling baik dari pada kamu siapa yang meninggalkan dunianya karena akhirat, dan tidak pula meninggalkan akhiratnya karena dunianya, sehingga ia dapat kedua-duanya semua. Karena di dunia itu menyampaikan akhirat. Dan jangankah kamu jadi memberatkan atas sesama manusia“. (H.R Muslim)

Boleh jadi kamu membenci sesuatu, padahal ia amat baik bagi kamu. Dan boleh jadi kamu mencintai sesuatu, padahal ia amat buruk bagi kamu. Allah Maha mengetahui sedangkan kamu tidak mengetahui” (Al-Baqarah: 216)

PERSEMBAHAN

Dengan segala kerendahan hati karya ini kuperuntukkan kepada Ibunda Fatmawati Zaini(Almarhumah), Ayahanda Syaifullah Amir,SE , Kedua kakak saya tercinta Naya dan Fira serta Sahabat-sahabat tersayang yang dengan tulus dan ikhlas selalu berdoa dan membantu baik moril maupun materi demi keberhasilan penulis. Semoga Allah SWT memberikan Rahmat dan karunianya kepada kita semua.

Kepada semua orang yang telah membantu dan mendukung saya
dengan penuh cinta dan perhatian dalam
menyusun skripsi ini.

ABSTRAK

Syafrilia Syaifullah, 2019. “Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima di Jalan Talasalapang Kecamatan Rappocini Kota Makassar. Program Studi Pendidikan Ekonomi, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Makassar. Dibimbing oleh Dr. Ir. Hj. Marhawati, M.Si dan Muh. Ihsan Said, SE., M.Si.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh modal, lama usaha dan alokasi waktu usaha Terhadap pendapatan pedagang kaki lima di Jalan Talasalapang Kecamatan Rappocini Kota Makassar. Penelitian dikategorikan sebagai penelitian deskriptif kuantitatif dengan populasi sebanyak 52 pedagang kaki lima. Jumlah sampel yang diperoleh berdasarkan kriteria yang telah ditetapkan berjumlah 52 pedagang. Data yang digunakan berupa data primer yang diambil dengan metode angket. Teknik analisis regresi berganda menggunakan uji hipotesis secara parsial (uji t) dan uji hipotesis secara simultan (uji F), sedangkan olah data yang digunakan adalah SPSS 21.

Hasil penelitian ini menyatakan bahwa ada pengaruh yang signifikan dari modal, lama usaha dan alokasi waktu usaha sebagai variabel bebas secara simultan (bersama-sama) terhadap pendapatan pedagang kaki lima sebagai variabel terikat. Sedangkan hasil uji hipotesis secara uji Parsial (uji T) menunjukkan bahwa modal berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pedagang kaki lima, lama usaha tidak berpengaruh terhadap pendapatan pedagang kaki lima sedangkan alokasi waktu usaha berpengaruh positif tidak signifikan terhadap pendapatan pedagang kaki lima.

Kata Kunci: Modal, Lama Usaha, Alokasi Waktu Penelitian dan Pendapatan

KATA PENGANTAR

Tiada kata yang paling pantas penulis ucapkan kecuali ucapan syukur kehadiran Allah SWT, atas rahmat dan karunia_Nya dan keridhonnya sehingga penulis dapat merampungkan skripsi ini dengan judul “Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima di Jalan Talasalapang Kecamatan Rappocini Kota Makassar” sebagai tugas akhir untuk memenuhi persyaratan guna memperoleh gelar sarjana pendidikan, pada Jurusan Pendidikan Ekonomi Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Makassar.

Dengan segala kerendahan hati, penulis menyampaikan rasa terima kasih kepada kedua orang tua saya. segala pengorbanan yang mereka berikan, limpahan kasih dan sayang yang mereka curahkan, mereka dengan penuh kesabaran memberikan semangat yang sangat luar biasa kepada penulis hingga menempuh detik-detik terakhir dalam menyelesaikan studi hingga saat ini.

Pada kesempatan ini pula, penulis menyampaikan rasa terimakasih kepada berbagai pihak yang telah memberikan bantuan baik berupa bimbingan, motivasi dan saran selama menjalani pendidikan di fakultas ekonomi universitas negeri makassar dan selama proses penulisan skripsi ini, yaitu kepada :

1. Bapak Prof. Dr. H. Husain Syam, M.Tp Rektor Universitas Negeri Makassar.
2. Bapak Dr. H. Muhammad Azis, M.Si Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Makassar.
3. Bapak Muhammad Dinar, S.E., M.S Ketua Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Makassar.

4. Ibu Dr. Ir. Hj. Marhawati, M.Si selaku pembimbing I yang telah banyak memberikan saran dan masukan kepada penulis selama penyusunan skripsi ini.
5. Bapak Dr. Muh. Ihsan Said, SE., M.Si selaku pembimbing II yang telah banyak memberikan saran dan masukan kepada penulis selama penyusunan skripsi ini.
6. Bapak Prof.Dr.Ir.H.Ilham Thaief,MM,MBA.,IPU selaku penanggap I saya yang telah memberikan saran dan masukan yang bermanfaat bagi penulis.
7. Bapak dan ibu dosen dilingkungan fakultas ekonomi khususnya dosen prodi pendidikan ekonomi, yang telah mendidik penulis selama proses perkuliahan.
8. Kepada Ayahanda Syaifullah Amir,SE dan Ibunda Fatmawati Zaini,SE.,MM(Almarhumah), yang dengan penuh kesabaran dan penuh keikhlasan membesarkan, mendidik dan memberi dukungan moral dan materi serta doa yang tiada henti-hentinya dalam mewujudkan cita-cita penulis.
9. Kepada ke dua kakakku (Naya dan Fira)yang telah membantu dan memberi dukungan serta doa yang tulus sehingga penulis dapat menyelesaikan pendidikan.
10. Kepada keluarga besar yang tidak dapat saya sebutkan satu persatu, yang telah memberi dukungan serta doa yang tulus sehingga penulis dapat menyelesaikan pendidikan.
11. Sahabat-sahabat saya (Rida,Ayu,Nirma,Uga) yang merupakan sumber inspirasi semoga persahabatan ini tetap abadi.
12. Kepada rekan-rekan mahasiswa Pendidikan Ekonomi.
13. Khususnya angkatan 2015 yang tidak dapat saya sebutkan satu persatu, yang telah memberikan motivasi kepada penulis sehingga skripsi dapat diselesaikan

Sebagai hasil karya dari penulis yang masih banyak kekurangannya terhadap ilmu pengetahuan, skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan, karena kesempurnaan hanya milik Allah swt semata, semoga skripsi ini bisa bermanfaat bagi banyak orang, Aamiin ya rabb

Makassar, Oktober 2019

Penulis

Syafrilia Syaifullah

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
PENGESAHAN UJIAN SKRIPSI.....	iii
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	iv
MOTTO DAN PERSEMBAHAN.....	v
ABSTRAK	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR.....	xiii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	6
C. Tujuan Penelitian	7
D. Manfaat Penelitian	7
BAB II TINJAUAN PUSTAKA DAN KERANGKA PIKIR.....	8
A. Tinjauan Pustaka	8
B. Penelitian Terdahulu	25
C. Kerangka Pikir	26
BAB III METODE PENELITIAN	29
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	29
B. Variabel Penelitian	29
C. Populasi dan Sampel	30
D. Teknik Pengumpulan Data.....	32
E. Teknik Analisis Data.....	32
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	37
A. Gambaran Umum Kecamatan Rappocini	37
B. Karakteristik Responden	38
C. Uji Prasyarat	46

D. Pembahasan Hasil Penelitian	54
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	58
A. Kesimpulan	58
B. Saran.....	59
DAFTAR PUSTAKA	61
LAMPIRAN	
RIWAYAT HIDUP	

DAFTAR TABEL

Nomor	Judul	Halaman
Tabel 1.	Perbandingan Karakteristik Sektor Formal dan Sektor Informal ..	14
Tabel 2.	Ringkasan Penelitian Terdahulu	25
Tabel 3.	Interpretasi koefisien korelasi.....	35
Tabel 4.	Interpretasi Koefisien Determinasi	36
Tabel 5.	Jenis Jualan dan Jumlah Pedagang	38
Tabel 6.	Deskripsi Usia Pedagang	39
Tabel 7.	Deskripsi Pendidikan Pedagang	40
Tabel 8.	Deskripsi Lama Usaha Pedagang	41
Tabel 9.	Deskripsi Modal Usaha Pedagang	41
Tabel 10.	Deskripsi Waktu Kegiatan Pedagang	42
Tabel 11.	Deskripsi Sumber Modal	43
Tabel 12.	Deskripsi Penerimaan	44
Tabel 13.	Deskripsi Alokasi Waktu Usaha.....	45
Tabel 14.	Hasil Uji Normalitas Data	47
Tabel 15.	Hasil Uji Linearitas Data	48
Tabel 16.	Analisis Regresi Linear Berganda	49
Tabel 17.	Uji Hipotesis Parsial (Uji T).....	50
Tabel 18.	Uji Simultan (Uji F).....	52
Tabel 19.	Uji Koefisien Determinasi Secara bersama-sama	53

DAFTAR GAMBAR

Nomor	Judul	Halaman
1.	Kerangka Pikir	27

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Suatu pembangunan ekonomi tidak saja tergantung pada pengembangan industrialisasi dan program-program pemerintah. Namun, tidak pula lepas dari peran sektor informal yang merupakan “katup pengaman” dalam pembangunan ekonomi. Keberadaan sektor informal tidak dapat diabaikan dalam pembangunan ekonomi.

Dalam sejarah perekonomian Indonesia, kegiatan usaha sektor informal sangat potensial dan berperan dalam menyediakan lapangan pekerjaan dengan penyerapan tenaga kerja secara mandiri. Jauh sebelum krisis ekonomi sektor informal sudah ada, resesi ekonomi nasional tahun 1998 hanya menambah jumlah tenaga kerja yang bekerja disektor informal. Pedagang sektor informal adalah orang yang bermodal relatif sedikit berusaha dibidang produksi barang dan jasa untuk memenuhi kebutuhan kelompok tertentu di dalam masyarakat. Usaha tersebut dilaksanakan di tempat-tempat yang dianggap strategis dalam suasana lingkungan yang informal (Winardi, 2000).

Menurut Todaro (1998) karakteristik sektor informal adalah sangat bervariasi dalam bidang kegiatan produksi barang dan jasa berskala kecil, unit produksi yang dimiliki secara perorangan atau kelompok, banyak menggunakan tenaga kerja (padat karya), dan teknologi yang dipakai relatif sederhana, para pekerjanya sendiri biasanya tidak memiliki pendidikan formal, umumnya tidak memiliki keterampilan dan modal kerja. Oleh sebab itu produktivitas dan

pendapatan mereka cenderung rendah dibandingkan dengan kegiatan bisnis yang dilakukan di sektor formal. Pendapatan tenaga kerja informal bukan berupa upah yang diterima tetap setiap bulannya, seperti halnya tenaga kerja formal. Upah pada sektor formal diintervensi pemerintah melalui peraturan Upah Minimum Propinsi (UMP). Tetapi penghasilan pekerja informal lepas dari campur tangan pemerintah.

Prospek dan perkembangan sektor informal meningkat dari tahun ke tahun ternyata tidak sejalan dengan permasalahan yang dihadapi oleh sektor informal, baik permasalahan intern maupun ekstern. Permasalahan intern yang dihadapi oleh sektor informal adalah banyaknya pesaing usaha yang sejenis, belum adanya pembinaan yang memadai dan akses kredit yang masih sukar dan terbatas. Sedangkan permasalahan eksternal yang dihadapi sektor informal adalah struktur modal yang sangat lemah, terbatasnya komoditas yang diperjualkan, pendidikan rendah dan kualitas sumber daya manusia yang kurang memadai.

Usaha di sektor informal ini kurang dapat berkembang ke arah usaha yang lebih besar walaupun memiliki daya jual yang cukup tinggi, hal ini disebabkan adanya keterbatasan kemampuan dalam pengelolaan yang usaha yang masih bersifat tradisional, tambahan modal kredit dari pihak ketiga yang masih relatif kecil dan informasi tentang dunia usaha sangat terbatas, jumlah dan kualitas tenaga kerja yang terbatas, sifat kualitas barang yang dijual hanya sebatas kebutuhan untuk barang dagangan. Oleh karena itu, untuk meningkatkan pendapatan usaha sektor informal harus didukung oleh penguasaan terhadap usaha tersebut.

Fenomena yang penulis dapatkan dari Pedagang kaki lima di Jalan Talasalapang menjual berbagai jenis barang dagangan seperti makanan, minuman, pulsa, bengkel, assesories, campuran sepatu dan sandal, serta pakaian. Tujuan pedagang kaki lima secara umum untuk memperoleh pendapatan. Untuk memperoleh pendapatan para pedagang kaki lima harus memiliki modal untuk menjalankan usaha. Modal yang digunakan pedagang kaki lima secara umum sangat kecil, karena secara umum menggunakan modal sendiri maupun modal pinjaman. Modal pinjaman yang diberikan oleh lembaga keuangan relatif sangat kecil dikarenakan usaha mereka masih kecil. Selanjutnya pendapatan juga berkaitan dengan jam kerja, dimana para pedagang kaki lima memiliki waktu dalam berdagang pagi hingga malam ataupun hanya sore hingga malam. Sehingga waktu juga menjadi kendala untuk memaksimalkan pendapatan disebabkan pedagang kaki lima hanya menjual dagangannya pada waktu tertentu. Untuk meningkatkan pendapatan seseorang pedagang tidak hanya memerlukan modal untuk menjalani usahanya, masih ada beberapa faktor lain yang diperlukan. Faktor lain yang penting dalam menjalani usaha adalah lama usaha. Lama usaha para pedagang kaki lima juga bervariasi. Berdasarkan observasi awal yang dilakukan bahwa pedagang kaki lima yang sudah bertahan hingga lima tahun menyatakan memperoleh pendapatan yang menurut mereka dapat memenuhi kebutuhan hidup, serta bagi pedagang kaki lima yang belum mencapai lima tahun juga memperoleh pendapatan, akan tetapi masih terdapat pedagang kaki lima yang tidak bertahan atau tidak berdagang lagi yang disebabkan mengalami kerugian, kekurangan modal dan waktu berdagang yang terlalu sedikit.

Penelitian ini berkaitan dengan yang dijelaskan oleh Wiwin Agustian (2015) untuk memaksimalkan, pedagang dapat memanfaatkan faktor internal terutama faktor pengetahuan dalam menjual; dan juga diketahui bahwa faktor eksternal yang terdiri dari faktor lokasi dan faktor perilaku konsumen mempunyai pengaruh terhadap pendapatan pedagang kaki lima.

Dalam meningkatkan pendapatannya, sektor informal akan mendapat kesulitan dalam mewujudkannya tanpa dukungan dan bantuan dari pihak-pihak terkait, bagaimanapun mereka menghadapi keterbatasan-keterbatasan yang kadang kala tidak dapat mereka pecahkan sendiri. Ketiadaan akan dukungan yang diberikan terhadap pedagang sektor informal ini oleh pemerintah merupakan kendala bagi usaha mereka untuk lebih maju dan berkembang.

Pedagang kaki lima merupakan salah satu sektor informal yang dominan di daerah perkotaan, sebagai wujud kegiatan ekonomi skala yang menghasilkan dan mendistribusikan barang dan jasa, barang-barang yang dijual pinggir-pinggir jalan dan pusat-pusat kota yang ramai akan pengunjung, mereka menyediakan barang-barang kebutuhan bagi golongan tersebut, tetapi tidak jarang mereka yang berasal dari golongan ekonomi atas juga ikut menyerbu sektor informal.

Dengan demikian sektor informal memiliki peranan penting dalam memberikan kontribusi dan sumbangan bagi pembangunan perkotaan karena sektor informal mampu menyerap tenaga kerja terutama masyarakat kelas bawah yang cukup signifikan sehingga mengurangi masalah pengangguran diperkotaan dan meningkatkan penghasilan kaum miskin diperkotaan. Selain itu, sektor informal memberikan kontribusi bagi pendapatan pemerintah kota, penanganan yang tidak

baik dapat mengakibatkan ketidak aturan tata kota, sebagai mana kita ketahui banyak pedagang kaki lima yang menjalankan aktifitasnya ditempat-tempat yang tidak seharusnya menjadi Public Space. Public Space merupakan tempat umum dimana masyarakat bisa bersantai, berkomunikasi, dan menikmati pemandangan kota, tempat umum tersebut biasanya berupa taman, trotoar, halte, bus dan lain-lain.

Trotoar yang digunakan untuk berjualan dapat mengganggu para pejalan kaki, seringkali kehadiran pedagang kaki lima tersebut mengganggu arus lalu lintas karena para konsumen pengguna jasa memarkirkan kendaraannya dipinggir jalan, ketidak aturan tersebut mengakibatkan public space keliatan kumuh sehingga tidak nyaman lagi untuk bersantai ataupun berkomunikasi. Jalan Talasalapang adalah salah satu ruas jalan raya di kota Makassar yang merupakan jalan yang menghubungkan antara jalan Sultan Alauddin menuju kawasan permukiman warga. Di Jalan Talasalapang ini juga terdapat salah satu universitas swasta yaitu Universitas Muhammadiyah Makassar yang mayoritas mahasiswa dan mahasiswinya bertempat tinggal sementara atau kost di sekitar Jalan Talasalapang. Ini merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang kaki lima yang berjualan di sepanjang Jalan Talasalapang, adapun jumlah pedagang kaki lima di Jalan Talasalapang sekitar 52 responden.

Salah satu pembangunan yang sedang dijalankan oleh pemerintah saat ini adalah melalui pembangunan ekonomi. Pembangunan ekonomi mengarah pada kebijakan yang diambil pemerintah guna mencapai kesempatan kerja dan pertumbuhan ekonomi yang berkelanjutan. Tujuan pembangunan ekonomi sendiri mencakup dalam pengendalian tingkat inflasi dan juga meningkatkan taraf hidup

masyarakat. Akan tetapi yang menjadi pokok permasalahan dalam pembangunan ekonomi pada umumnya adalah distribusi pendapatan yang tidak merata.

Ketidak meratanya kepemilikan aset produktif yang dimiliki setiap orang merupakan salah satu penyebab ketidakmeratanya pendapatan (Todaro, 2006). Bagi masyarakat yang memiliki modal dan tingkat pendidikan tinggi, tentunya mereka bisa mendapatkan pendapatan yang lebih tinggi dibandingkan dengan masyarakat yang hanya memiliki modal dan keahlian yang rendah. Hal tersebut tentunya juga dirasakan bagi masyarakat yang mencari keberuntungan dalam berdagang, modal dan keterampilan atau pendidikan akan mempengaruhi tingkat pendapatan yang akan diperoleh bagi pedagang nantinya.

Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang kaki lima yaitu : Alokasi waktu usaha, lama usaha, dan modal kerja.

Berdasarkan latar belakang tersebut, maka ditarik masalah untuk meneliti faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan sektor informal dengan judul **“Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima di Jalan Talasalapang Kecamatan Rappocini Kota Makassar”**.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang dikemukakan diatas, maka yang menjadi rumusan masalah pada penelitian ini adalah:

1. Apakah modal berpengaruh terhadap pendapatan Pedagang Kaki Lima di Jalan Talasalapang Kecamatan Rappocini Kota Makassar.
2. Apakah lama usaha berpengaruh terhadap pendapatan Pedagang Kaki Lima di Jalan Talasalapang Kecamatan Rappocini Kota Makassar.

3. Apakah alokasi waktu usaha berpengaruh terhadap pendapatan Pedagang Kaki Lima di Jalan Talasalapang Kecamatan Rappocini Kota Makassar.

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui apakah modal berpengaruh terhadap pendapatan Pedagang Kaki Lima di Jalan Talasalapang Kecamatan Rappocini Kota Makassar.
2. Untuk mengetahui apakah lama usaha berpengaruh terhadap pendapatan Pedagang Kaki Lima di Jalan Talasalapang Kecamatan Rappocini Kota Makassar.
3. Untuk mengetahui apakah alokasi waktu usaha berpengaruh terhadap pendapatan Pedagang Kaki Lima di Jalan Talasalapang Kecamatan Rappocini Kota Makassar.

D. Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian ini adalah:

1. Sebagai sumbangan pemikiran bagi pihak-pihak yang ingin mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan Pedagang Kaki Lima khususnya di sekitar Jalan Talasalapang Kota Makassar.
2. Sebagai masukan bagi pemerintah khususnya pemerintah Kota Makassar dalam mengambil keputusan mengenai kebijakan pada sektor informal khususnya Pedagang Kaki Lima.
3. Sebagai bahan referensi untuk penelitian selanjutnya

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA DAN KERANGKA PIKIR

A. Tinjauan Pustaka

a. Konsep pendapatan

Tujuan pokok dijalankannya suatu usaha perdagangan adalah untuk memperoleh pendapatan, dimana pendapatan tersebut dapat digunakan untuk memenuhi kebutuhan hidup dan kelangsungan hidup usaha perdagangannya. Pendapatan yang diterima adalah dalam bentuk uang, dimana uang adalah merupakan alat pembayaran atau alat pertukaran (Samuelson dan Nordhaus, 1997).

Selanjutnya, pendapatan juga dapat di definisikan sebagai jumlah seluruh uang yang diterima oleh seseorang atau rumah tangga selama jangka waktu tertentu (biasanya satu tahun), pendapatan terdiri dari upah, atau penerimaan tenaga kerja, pendapatan dari kekayaan seperti sewa, bunga dan deviden, serta pembayaran transfer atau penerimaan dari pemerintah seperti tunjangan sosial atau asuransi pengangguran (Samuelson dan Nordhaus, 1997).

Dalam analisis ekonomi makro, istilah pendapatan nasional (national income) dipakai berkenaan dengan pendapatan agregat suatu Negara dari sewa, upah, bunga dan pembayaran, tidak termasuk biaya transfer (tunjangan pengangguran, pensiun dan lain sebagainya).

Pada awal abad ke 20, gagasan-gagasan berkenaan dengan pendapatan diperkenalkan oleh Fisher dan Hicks. Fisher menegaskan bahwa pendapatan adalah sebagian dari serangkaian kejadian yang berkaitan dengan beberapa tahap yang berbeda yaitu: Kenikmatan pendapatan psikis, Pendapatan riil dan Pendapatan

uang.

Suatu usaha yang bergerak dalam sektor formal maupun informal dalam penentuan tingkat produksi akan memperhitungkan tingkat pendapatan yang akan dihasilkan dalam suatu produksi. Dengan efisiensi biaya produksi maka akan mencapai profit/keuntungan yang maksimum karena profit merupakan salah satu tujuan penting dalam berusaha.

Pendapatan total adalah sama dengan jumlah unit output yang terjual dikalikan dengan harga output per unit. Keynes (Jhingan,2007) mengatakan dalam teori ekonomi bahwa kecenderungan mengkonsumsi yang menyoroti hubungan antara kecenderungan mengkonsumsi dan pendapatan. Bila pendapatan meningkat, konsumsi juga meningkat, tetapi kenaikan ini tidak sebanyak kenaikan pada pendapatan tersebut. Tingkah-laku konsumsi ini selanjutnya menjelaskan mengapa ketika pendapatan naik, tabungan juga naik.

Pendapatan diakibatkan oleh kegiatan-kegiatan perusahaan dalam memanfaatkan faktor-faktor produksi untuk mempertahankan diri dan pertumbuhan. Seluruh kegiatan perusahaan yang menimbulkan pendapatan secara keseluruhan disebut *earning process*. Secara garis besar *earning process* menimbulkan dua akibat yaitu pengaruh positif (pendapatan dan keuntungan) dan pengaruh negatif (beban dan kerugian). Selisih dari keduanya nantinya menjadi laba atau rugi.

Secara garis besar pendapatan digolongkan menjadi tiga golongan yaitu:

a). Gaji dan Upah

Imbalan yang diperoleh setelah orang tersebut melakukan pekerjaan untuk orang lain yang diberikan dalam waktu satu hari, satu minggu atau satu bulan.

b). Pendapatan dari Usaha Sendiri

Merupakan nilai total dari hasil produksi yang dikurang dengan biaya-biaya yang dibayar dan usaha ini merupakan usaha milik sendiri atau keluarga sendiri, nilai sewa capital milik sendiri dan semua biaya ini biasanya tidak diperhitungkan.

c). Pendapatan dari Usaha Lain

Pendapatan yang diperoleh tanpa mencurahkan tenaga kerja dan ini merupakan pendapatan sampingan antara lain: pendapatan dari hasil menyewakan asset yang dimiliki, bunga dari uang, sumbangan dari pihak lain, pendapatan pensiun, dan lain-lain.

b. Sektor Informal

Konsep sektor informal pada awalnya dikemukakan oleh Hart (1971), dimana sektor informal sebagai bagian angkatan kerja dikota yang berada di luar pasar tenaga kerja yang terorganisir. Sedangkan studi yang dilakukan oleh International Labour Organization (ILO,1972) mengungkapkan bahwa sektor informal tidak sebatas pada pekerjaan dikawasan pinggiran kota besar, namun juga meliputi berbagai aktivitas ekonomi yang bersifat mudah untuk dimasuki, menggunakan sumber daya lokal sebagai faktor produksi utama usaha milik sendiri, skala operasi kecil, berorientasi pada penggunaan tenaga kerja dengan penggunaan teknologi yang bersifat adaptif, keterampilan dapat diperoleh diluar instansi pendidikan

formal, tidak merasakan secara langsung dampak dari kebijakan yang dikeluarkan oleh pemerintah dan pasarnya bersifat kompetitif.

Sebagian besar pembicaraan tentang sektor informal berangkat dari sifat mendua yang dipandang bersumber pada perekonomian kota di Negara dunia ketiga yang non sosialis. Ini berarti bahwa istilah sektor informal menunjuk pada adanya dualisme yang ciri kedua bagian saling bertentangan, sektor formal digunakan dalam pengertian pekerja bergaji dan perusahaan besar yang lain, karena itu beberapa penulis berbicara tentang sektor yang terorganisasi, terdaftar dan dilindungi oleh hukum. Kegiatan perekonomian yang tidak memenuhi kriteria ini kemudian dimasukkan dalam istilah sektor informal, suatu yang mencakup pengertian berbagai kegiatan yang sering tercakup dalam istilah umum “usaha sendiri”. Ini merupakan jenis kesempatan kerja yang kurang terorganisir yang sulit dipantau atau karena itu sering dilupakan dalam sensus resmi. Definisi sektor informal ini kurang baik sehingga sering dilengkapi dengan suatu daftar kegiatan agak berbeda yang terlihat apabila menyusuri jalan-jalan kota di dunia ketiga seperti: pekerja kaki lima, penjual koran, anak-anak penyemir sepatu, penjaga kios, penjaga keliling dan lain-lain. Dengan kata lain mereka adalah kumpulan pedagang kecil, pekerja yang tidak terlihat dan tidak terampil serta golongan lain dengan pendapatan rendah dan tidak tetap.

Sektor informal lahir karena adanya dualisme dalam pembangunan ekonomi yang diterapkan zaman kolonial. Ciri ekonomi kolonial adalah adanya dualisme antara kota (yang maju dan tempat lokasi industri barang konsumsi) dan desa (yang terbelakang dan tempat dominasi tenaga kerja yang berlebihan), di daerah pedesaan

juga terdapat dualisme lain, yaitu antara ekonomi enklave (lokasi perkebunan dan usaha pertambangan modern) dan ekonomi tradisional (lokasi peternakan, petani, nelayan, pengrajin dan lain-lain) (Krissantono, 1990).

Berapapun kecilnya pendapatan diperoleh pekerja dalam sektor informal di kota, kesempatan kerja di kota senantiasa lebih banyak tersedia dari pada di daerah pedesaan dan standar hidup minimum di kota juga lebih tinggi. Bahkan keadaan penduduk yang paling miskin dikota barangkali jauh lebih baik daripada lapisan berpendapatan rendah dipedesaan (Manning, 1985).

Memang sulit dirumuskan secara tegas batas-batasannya karena luasnya spektrum dan kompleksitas sektor informal ini walaupun dengan mudah orang menggolongkan mereka bekerja sebagai pedagang kecil, termasuk kategori bekerja di sektor informal, sehingga proses pemberian batasan tampaknya harus ditempuh secara terbalik. Dari data empiris yang ada diturunkan karakteristik umumnya untuk kemudian digunakan sebagai apa yang dimaksud dengan sektor informal ini. Umumnya para pedagang sektor informal seperti pedagang kaki lima memiliki latar belakang sosial yang beraneka ragam baik tingkat pendidikan formal yang rendah dan keterampilan yang sederhana serta berasal dari keluarga yang secukupnya, akan tetapi memiliki semangat juang dan daya tahan untuk hidup ditengah-tengah masyarakat kota.

Pada awalnya para pedagang sektor informal seperti pedagang kaki lima muncul satu persatu dan terus bertambah setelah adanya reaksi pasar yang positif dan tanpa disadari semakin bertambah banyak yang pada akhirnya menciptakan “pasar kaget” dan berkembang menjadi pasar tradisional dalam hal ini menjadi

suatu realitas sosial yang tidak dapat dipungkiri dalam kehidupan masyarakat Indonesia khususnya di kota-kota besar.

Hal ini dapat terjadi sebagai salah satu dampak pembangunan nasional yang tidak merata sampai ke daerah-daerah hingga pedesaan yang mengakibatkan jumlah kepadatan penduduk di kota-kota meningkat terus setiap tahun dengan meningkatnya urbanisasi.

Fenomena sektor informal merupakan suatu gambaran unik dari segi wajah ekonomi kota. Dimana terdapat suatu komoditas masyarakat yang tidak mempunyai akses terhadap sektor ekonomi formal, dimana sektor formal memiliki ciri-ciri sebagai berikut:

1. Kegiatan usaha umumnya sederhana, tidak sangat tergantung kepada kerjasama banyak orang dan system pembagian kerja yang ketat. Dengan demikian dapat dilakukan oleh perorangan atau keluarga, atau usaha bersama antara beberapa orang kepercayaan tanpa perjanjian tertulis.
2. Skala usaha relatif kecil, modal usaha, modal kerja dan omset penjualan umumnya kecil, serta dapat dilakukan secara bertahap.
3. Usaha sektor informal umumnya tidak memiliki ijin usaha seperti halnya Firma atau Perusahaan Terbatas.
4. Untuk bekerja di sektor informal lebih mudah daripada bekerja di sektor formal.
5. Tingkat penghasilan di sektor informal umumnya relatif rendah, walaupun tingkat keuntungan terkadang tinggi, akan tetapi karena omset penjualan relatif kecil, maka keuntungan absolute umumnya menjadi kecil.

6. Keterkaitan sektor informal dengan usaha-usaha lain sangat kecil. Kebanyakan usaha sektor informal berfungsi sebagai produsen atau penyalur kecil yang langsung melayani konsumennya.
7. Pekerjaan sektor informal tidak memiliki jaminan kesehatan kerja dan fasilitas-fasilitas kesejahteraan seperti dana pensiun dan tunjangan keselamatan kerja.
8. Usaha sektor informal beraneka ragam seperti pedagang kaki lima, pedagang keliling, penjual Koran, kedai kelontong, tukang cukur, tukang becak, warung nasi dan warung kopi. (Todaro, 1998).

Tabel 1. Perbandingan Karakteristik Sektor Formal dan Sektor Informal

Karakteristik	Sektor Formal	Sektor Informal
Modal	Relatif Mudah	Sukar diperoleh
Teknologi	Padat Modal	Padat Karya
Kredit	Lembaga Resmi	Lembaga Tidak Resmi
Sertifikat Buruh	Sangat Berperan	Tidak Berperan
Bantuan Pemerintah	Penting Untuk Kelangsungan Usaha	Tidak Ada
Hubungan dengan desa	One Way Traffic Untuk Kepentingan sektor	Saling Menguntungkan
Sifat Wiraswasta	Sangat Tergantung Dari Perlindungan Pemerintah	Berdikari

Penyediaan Barang	Jumlah Besar Kualitas Baik	Jumlah dan Kualitas Berbeda
Hubungan Kerja Dengan Majikan	Berdasar Kontrak	Berdasar Kepercayaan

Sumber : *Tambunan, 1999*

Beberapa kekuatan yang dimiliki sektor informal adalah sebagai berikut:

(Tambunan, 1999)

- a). Padat Karya, dibanding sektor formal, khususnya usaha skala besar, sektor informal yang pada umumnya adalah usaha kecil bersifat padat karya. Sementara itu persediaan tenaga kerja di Indonesia sangat banyak, sehingga upahnya relative lebih murah jika dibandingkan di negara-negara lain dengan jumlah penduduk yang kurang dari Indonesia. Dengan asumsi faktor-faktor lain yang mendukung (seperti kualitas produk yang dibuat baik dan tingkat efisiensi usaha serta produktivitas pekerja tinggi), maka upah murah merupakan salah satu keunggulan komparatif yang dimiliki usaha kecil di Indonesia.
- b). Daya Tahan, selama krisis terbukti sektor informal tidak hanya dapat bertahan, bahkan berkembang pesat. Hal ini disebabkan faktor permintaan (pasar output) dan faktor penawaran. Dari sisi permintaan, akibat krisis ekonomi pendapatan riil rata-rata masyarakat menurun drastis dan terjadi pergeseran permintaan masyarakat, dari barang-barang sektor formal atau impor (harganya relatif murah) ke barang-barang sederhana buatan sektor informal (harganya relative murah).

- c). Keahlian Khusus (Tradisional), bila dilihat dari jenis-jenis produk yang dibuat di industri kecil dan industri rumah tangga di Indonesia, dapat dikatakan bahwa produk-produk yang mereka buat umumnya sederhana dan tidak terlalu membutuhkan pendidikan formal, tetapi membutuhkan keahlian khusus (traditional skill). Di sinilah keunggulan lain sektor informal, yang selama ini terbukti dapat membuat mereka bertahan walaupun persaingan dari sektor formal, termasuk impor sangat tinggi. Keahlian khusus tersebut biasanya dimiliki pekerja atau pengusaha secara turun temurun, dari generasi ke generasi.
- d). Permodalan, kebanyakan pengusaha di sektor informal menggantungkan diri pada uang (tabungan) sendiri, atau dana pinjaman dari sumber-sumber informal (di luar sektor perbankan/keuangan) untuk kebutuhan modal kerja dan investasi mereka. Walaupun banyak juga pengusaha-pengusaha kecil yang memiliki fasilitas-fasilitas kredit khusus dari pemerintah. Selain itu, investasi di sektor informal rata-rata jauh lebih rendah daripada investasi yang dibutuhkan sektor informal. Tentu, besarnya investasi bervariasi menurut jenis kegiatan dan skala usaha.

Disamping kekuatan yang dimilikinya, sektor informal juga memiliki kelemahan-kelemahan. Dengan kelemahan-kelemahan yang dimiliki menyebabkan sektor informal akan mengalami kesulitan. Kelemahan yang dimiliki terutama dalam hal kemampuan untuk bersaing masih sangat lemah baik dalam pasar domestik maupun pasar ekspor. Selain itu sektor informal juga kurang memiliki

diversifikasi produk. Hal ini terutama akan menjadi kendala serius bagi perkembangan dan pertumbuhannya.

Keterbatasan modal juga merupakan kendala dari sektor informal. Kendala lain adalah kesulitan pemasaran dan penyediaan bahan-bahan baku, keterbatasan sumber daya manusia, pengetahuan minim mengenai bisnis dan kurangnya penguasaan dalam teknologi.

c. Pedagang Kaki Lima (PKL)

Pedagang Kaki Lima atau PKL adalah setiap orang yang menawarkan atau menjual barang dan jasa dengan cara berkeliling (Wawoerontoe, 1995). Istilah kaki lima yang selama ini dikenal dari pengertian trotoar yang dahulu berukuran 5 kaki (5 kaki = 1,5 meter). Biasanya PKL mengisi pusat-pusat keramaian seperti pusat kota, pusat perdagangan, pusat rekreasi, hiburan, dan sebagainya (Ardiyanto, 1998). Jadi Pedagang Kaki Lima merupakan kelompok orang yang menawarkan barang dan jasa untuk dijual di atas trotoar, ditepi atau dipinggir jalan, disekitar pusat-pusat perbelanjaan, pertokoan, pasar, pusat rekreasi atau hiburan, pusat pendidikan, baik secara menetap, setengah menetap atau berpindah-pindah, berstatus resmi atau tidak resmi.

Aktivitas Pedagang Kaki Lima dapat dikategorikan berdasarkan sarana fisik yang di peruntukan dalam usanya. Sarana fisik tersebut dikelompokan berdasarkan:

a) Jenis barang dan jasa

Kategori aktivitas jasa Pedagang Kaki Lima berdasarkan jenis barang dan jasa yang di jajakan, yaitu:

1. Makanan dan minuman

2. Kelontong
3. Pakaian/tekstil
4. Buah-buahan dan sayuran
5. Rokok dan obat-obatan
6. Majalah, buku dan koran
7. Barang seni dan kerajinan
8. Mainan
9. Jasa perorangan

Jenis barang dan jasa tersebut dapat dikelompokkan kembali menjadi tiga macam kebutuhan, yaitu:

1. Kebutuhan primer terdiri dari makanan dan .
2. Sekunder terdiri dari kelontong, pakaian/tekstil, buah-buahan, rokok/obat-obatan, dan majalah/koran.
3. Kebutuhan jasa yaitu jasa perorangan.

Setiap jenis barang dan jasa tersebut dapat diperinci lebih jauh, misalnya saja kelontong terdiri dari alat-alat rumah tangga, mainan anak, barang elektronik, aksesoris dan sebagainya. Demikian pula jasa perorangan dapat berupa tukang stempel tukang kunci, reparasi jam, tambal ban dan sebagainya.

a). Jenis Ruang Usaha

Aktivitas Pedagang Kaki Lima menempati ruang yang terdiri dari ruang umum dan ruang privat. Uraian dari kedua jenis tersebut adalah sebagai berikut:

1. Ruang Umum, yaitu Jenis ruang yang dimiliki oleh pemerintah sebagai ruang yang diperuntukan bagi kepentingan masyarakat luas. Contoh ruang umum

adalah taman kota, trotoar, ruang terbuka, lapangan dan sebagainya. Termasuk pula fasilitas/ saran/ yang terdapat di ruang umum seperti halte, jembatan penyebrangan dan sebagainya.

2. Ruang Privat, yaitu Jenis ruang yang dimiliki oleh individu atau kelompok tertentu, misalnya lahan pribadi yang dimiliki oleh pemilik pertokoan, perkantoran dan sebagainya.

b) Jenis Sarana Usaha dan Ukuran Ruangnya

Aktivitas Pedagang Kaki Lima dapat dikelompokkan berdasarkan jenis usahanya, yaitu:

1. Gerobak/kereta dorong

Bentuk aktivitas Pedagang Kaki Lima yang menggunakan gerobak/kereta dorong dibagi atas dua macam yaitu gerobak/kereta dorong yang tanpa atap dan gerobak/kereta dorong yang menggunakan atap untuk melindungi barang dagangan dari pengaruh panas, debu, hujan dan sebagainya.

2. Pikulan

Bentuk aktivitas Pedagang Kaki Lima yang menggunakan sebuah atau dua buah keranjang dengan cara dipikul. Bentuk pikulan ini dapat dikategorikan dalam bentuk aktivitas jasa informal keliling atau semi menetap, biasanya dijumpai pada jenis makanan dan minuman.

3. Warung Semi Permanen

Bentuk aktivitas Pedagang Kaki Lima yang terdiri atas beberapa gerobak/kereta dorong yang telah diatur sedemikian rupa secara berderet dan dilengkapi dengan bangku-bangku panjang dan meja. Bagian atap dan

sekelilingnya biasanya ditutup dengan pelindung yang terbuat dari kain terpal, plastik atau bahan kain lainnya yang tidak tembus air.

4. Jongko atau Meja

Bentuk aktivitas Pedagang Kaki Lima yang menggunakan jongko/meja sebagai sarana usahanya. Bentuknya ada yang tanpa atap dan ada pula yang beratap untuk melindungi pengaruh dari luar. Berdasarkan sarana usaha tersebut maka jasa sektor informal ini tergolong memiliki aktivitas jasa menetap.

5. Kios

Bentuk aktivitas Pedagang Kaki Lima yang menggunakan papan-papan yang diatur sedemikian rupa sehingga menyerupai sebuah bilik semi permanen. Para penjajanya juga biasanya bertempat tinggal di dalamnya. Berdasarkan sarana usaha tersebut maka aktivitas jasa sektor informal ini digolongkan sebagai aktivitas jasa menetap.

Sifat pelayanan pedagang kaki lima tergantung pada sifat dan komunitas barang yang meliputi:

- 1) Pedagang menetap (static), yaitu suatu bentuk pedagang kaki lima yang mempunyai cara/sifat dalam melayani konsumennya dengan menetap disuatu lokasi tertentu. Dalam hal ini pembeli/konsumen harus datang sendiri ke lokasi tersebut.
- 2) Pedagang semi menetap (semi static), yaitu suatu bentuk pedagang kaki lima yang mempunyai cara/sifat dalam melayani konsumen dengan menetap sementara hanya pada saat-saat tertentu saja. Dalam hal ini akan menetap bila

ada kemungkinan datangnya pembeli (hari minggu/libur).Pedagang keliling (mobile), yaitu suatu bentuk pedagang

- 3) Pedagang kaki lima yang mempunyai cara/sifat dalam melayani konsumennya untuk selalu berusaha mendatangi atau mengejar konsumen. Biasanya sifat pedagang ini mempunyai volume dagangan kecil.

d. Pengaruh Modal Terhadap Pendapatan

Sejalan dengan perkembangan ilmu pengetahuan dan perkembangan dunia usaha, maka semakin beragam pula orang dalam mendefinisikan atau memberikan pengertian terhadap modal yang kadang kala satu sama lain bertentangan tergantung dari sudut mana meninjaunya. Peran modal dalam suatu usaha sangat penting karena sebagai alat produksi suatu barang dan jasa. Suatu usaha tanpa adanya modal sebagai salah satu faktor produksinya tidak akan dapat berjalan. Demikian juga di sektor informal modal sangat besar pengaruhnya walaupun mungkin besarnya tidak sebesar di sektor formal.

Modal kerja adalah kekayaan atau aktiva yang diperlukan perusahaan untuk menyelenggarakan kegiatan sehari-hari yang selalu berputar-putar dalam periode tertentu (Indriyo,1992). Sedangkan menurut Wahid (1993) modal kerja adalah investasi perusahaan dalam harta jangka pendek yaitu kas, surat berharga jangka pendek, piutang, persediaan. Modal kerja kotor adalah harta lancar total dari perusahaan, dan modal kerja bersih adalah harta lancar dikurangi utang lancar.

Modal adalah sejumlah uang yang digunakan untuk mengelola dan membiayai usaha dagangan setiap bulan/setiap hari. Di mana di dalamnya terdapat ongkos untuk pembelian sumber-sumber produksi yang digunakan untuk

memproduksi suatu output tertentu/opportunity cost dan untuk menggunakan input yang tersedia. Kemudian didalam ongkos juga terdapat hasil atau pendapatan bagi pemilik modal yang besarnya sama dengan seandainya pedagang menanamkan modalnya di dalam sektor ekonomi lainnya dan pendapatan untuk tenaga kerja sendiri. Sehingga keuntungan merupakan hal yang sangat berat bagi seorang pedagang.

Menurut Manurung (2007), dalam membangun sebuah bisnis dibutuhkan sebuah dana atau dikenal dengan modal. Bisnis yang dibangun tidak akan berkembang tanpa di dukung dengan modal. Sehingga modal dapat dikatakan jadi jantungnya bisnis yang dibangun tersebut. Biasanya modal dengan dana sendiri memberikan arti bahwa dana tersebut dipersiapkan oleh pembisnis yang bersangkutan.

Modal juga akan digunakan sebagai biaya dalam pembelian suatu sumber-sumber produksi yang dikatakan sebagai biaya usaha. Biaya usaha ini biasanya diklasifikasikan menjadi dua yaitu biaya tetap (fixed cost) dan biaya tidak tetap (variable cost). Biaya tetap (FC) adalah biaya yang relatif tetap jumlahnya dan terus dikeluarkan walaupun barang yang dijual banyak atau sedikit. Biaya variabel (VC) adalah biaya yang besar kecilnya dipengaruhi oleh barang yang dijual, contohnya biaya untuk tenaga kerja. Total biaya (TC) adalah jumlah dari biaya tetap (FC) dan biaya variabel (VC), maka $TC = FC + VC$ (Manurung, 2006).

Dari beberapa pengertian modal di atas maka dapat diambil kesimpulan bahwa modal ini bersifat kuantitatif karena modal tersebut digunakan untuk membiayai operasi perusahaan seperti pembiayaan bahan baku, pembiayaan bahan

penolong, pembiayaan upah dan pembiayaan operasional lainnya yang berlangsung terus menerus dalam kegiatan perusahaan yang diharapkan akan meningkatkan pendapatan.

e. Pengaruh Alokasi Waktu Usaha Terhadap pendapatan

Alokasi waktu usaha atau jam kerja adalah total waktu usaha atau jam kerja usaha yang digunakan oleh seorang pedagang di dalam berdagang. Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, jam kerja adalah waktu yang dijadwalkan untuk perangkat peralatan yang dioperasikan atau waktu yang dijadwalkan bagi pegawai untuk bekerja. Jam kerja bagi seseorang sangat menentukan efisiensi dan produktivitas kerja.

Semakin tinggi jam kerja atau alokasi waktu yang kita berikan untuk membuka usaha maka probabilitas omset yang diterima pedagang akan semakin tinggi maka kesejahteraan akan pedagang akan semakin terpelihara dan dapat memenuhi kebutuhan keluarga pedagang tersebut.

f. Pengaruh Lama Berusaha Terhadap Pendapatan

Faktor lama berusaha bisa juga di katakan dengan pengalaman. Faktor ini secara teoritis dalam buku, tidak ada yang membahas bahwa pengalaman merupakan fungsi dari pendapatan. Namun, dalam aktivitas sektor informal dengan semakin berpengalamannya seorang penjual, maka semakin bisa meningkatkan pendapatan atau keuntungan usaha.

Pengelolaan usaha dalam sektor informal sangat dipengaruhi oleh tingkat kecakapan manajemen yang baik dalam pengelolaan usaha yang dimiliki oleh seorang pedagang. Tingkat kecakapan manajemen yang baik ini juga sangat

dipengaruhi oleh pengalaman atau lama berusaha seorang pedagang, sehingga dapat dilihat bahwa tidak ada kesamaan antara sesama pedagang sektor informal dalam kemampuan pengelolaan usaha sehingga tingkat pendapatan yang mereka hasilkan juga berbeda.

Pengalaman berusaha juga merupakan pembelajaran yang baik guna memperoleh informasi apa yang dibutuhkan dan digunakan dalam pengambilan keputusan. Misalkan jumlah pendapatan atau penjualan yang dihasilkan selama satu bulan, dengan pengalaman berusaha yang baik maka dapat dianalisis bahwa pendapatan yang dihasilkan menunjukkan perputaran aset atau modal yang dimiliki seorang pedagang, sehingga semakin besar pendapatan atau penjualan yang diperoleh seorang pedagang semakin besar pula tingkat kompleksitas usaha.

Pengalaman dan lamanya berusaha akan memberikan pelajaran yang berarti dalam menyikapi situasi pasar dan perkembangan ekonomi saat ini. Pengalaman dan lama berusaha akan memberikan kontribusi yang berarti bagi usaha informal dalam menjalankan kegiatan usaha jika dibandingkan kepada usaha informal yang masih pemula. Pengambilan keputusan dalam menjalankan kegiatan usaha demi kelangsungan hidup usaha terfokus pada pengalaman masa lalu, pengalaman masa lalu akan berguna sebagai tolok ukur dalam mengambil sikap ke depan dalam upaya mengembangkan usaha ke arah yang lebih maju dan berkesinambungan.

B. Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu yang telah dilakukan oleh peneliti sebagai berikut :

Tabel 2 :

Nama Peneliti	Judul Penelitian	Metode Penelitian	Hasil Penleitian
Dewi miranti yusuf,(2015)	kondisi sosial ekonomi pedagang kaki lima	<ul style="list-style-type: none"> - Analisis regresi sederhana - Uji t 	Kondisi sosial ekonomi pedagang kaki lima di jalan Hertasning Baru Kelurahan Kassi-Kassi Kecamatan Rappocini Kota Makassar memiliki tingkat pendapatan perbulan yang cukup untuk memenuhi kebutuhan hidup
Herta Putri Nur Aini,(2014).	Analisis Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima (Studi Kasus Penjual Pakaian Bekas di Kelurahan Gilingan Surakarta)	<ul style="list-style-type: none"> - Analisis regresi berganda - Uji t - Uji f - Uji determinasi 	Variabel yang mempunyai pengaruh terhadap besarnya keuntungan adalah factor modal dan factor jam dagang . Faktor-faktor yang tidak mempunyai pengaruh terhadap keuntungan PKL adalah tingkat pendidikan dan pengalaman usaha
Efendi (2003)	Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Tingkat Penghasilan Pedagang Kaki Lima Pasar Singosari Malang	<ul style="list-style-type: none"> - Analisis regresi berganda - Uji t - Uji f - Uji Determinasi 	secara simultan lama usaha, modal kerja dan jenis barang dagangan berpengaruh terhadap tingkat penghasilan pedagang kaki lima di pasar Singosari Malang. Sedangkan secara parsial ditemukan bahwa modal kerja merupakan variabel yang dominan dalam mempengaruhi tingkat penghasilan pedagang kaki lima di pasar Singosari Malang.
Sutrisno (2005)	Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Tingkat Pendapatan Pedagang Kaki	<ul style="list-style-type: none"> - Analisis regresi berganda - Uji t - Uji f - Uji Determinasi 	Berdasarkan analisis secara simultan didapatkan bahwa faktor tingkat pendidikan, usia pedagang kaki lima, modal usaha serta jam kerja perhari berpengaruh terhadap pendapatan

	Lima di Kota Surakarta		pedagang kaki lima di kota Surakarta. Kemudian dengan uji secara parsial ditemukan bahwa modal usaha merupakan variabel yang dominan mempengaruhi pendapatan pedagang kaki lima di kota Surakarta
--	------------------------	--	---

Sumber : data diolah, 2019

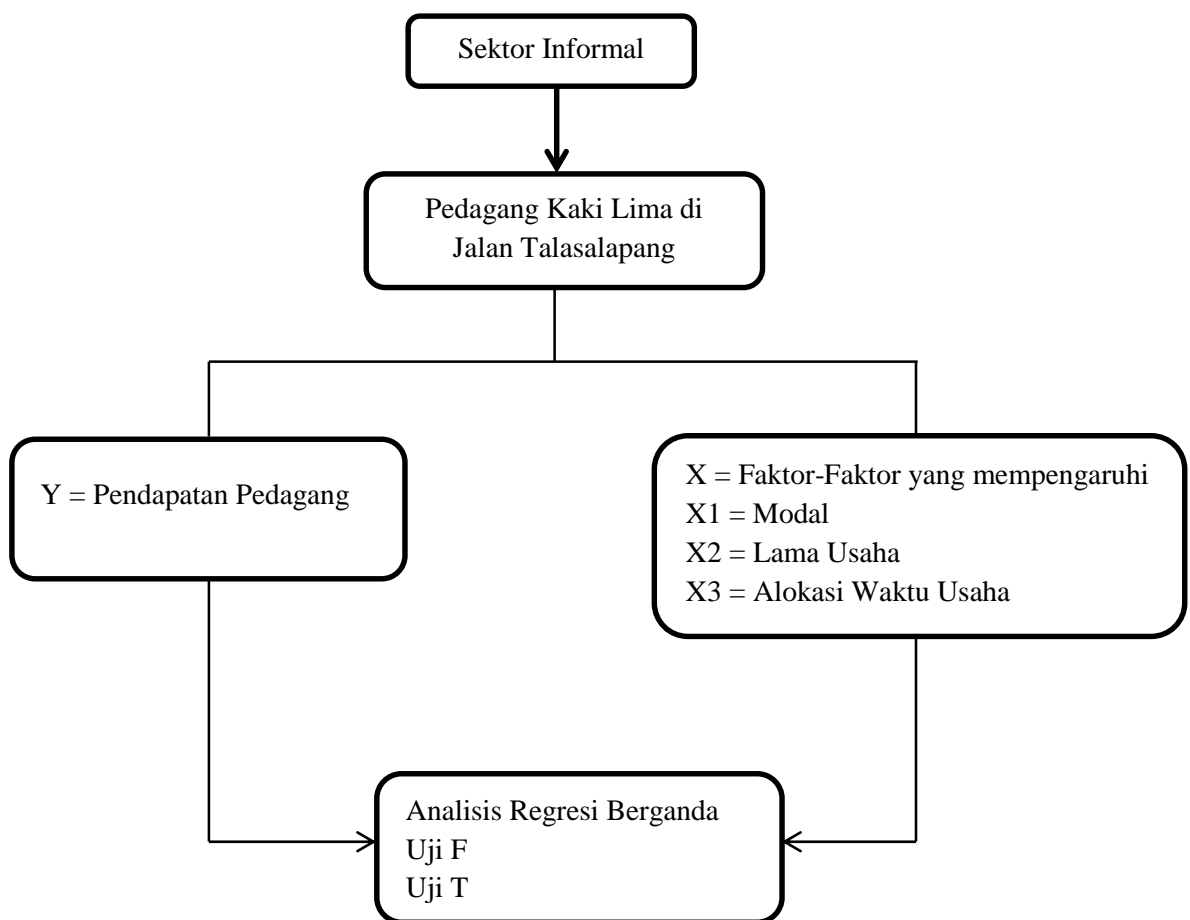
C. Kerangka Pikir

Saat ini pedagang kaki lima berkembang dengan pesatnya. Secara kuantitatif jumlahnya semakin hari semakin banyak, meskipun menghadapi era perdagangan modern. Dengan asumsi pertumbuhan penduduk terus meningkat dan sulitnya perekonomian yang dialami masyarakat pendatang maupun warga asli kota Makassar yang sebagian memilih alternatif usaha di sektor informal karena modal relatif kecil untuk menunjang kebutuhannya, maka diperlukan kajian guna memenuhi kebutuhan pokok yang pada akhirnya berpengaruh pada pendapatan yang diterima.

Pendapatan merupakan hasil akhir yang ingin dicapai oleh pedagang kaki lima sektor informal, dalam penelitian ini pendapatan dapat dipengaruhi oleh beberapa faktor, antara lain faktor modal, dimana modal yang bertambah besar akan mampu meningkatkan kapasitas dan skala produksi yang berkaitan bagi bertambahnya pendapatan, faktor jam kerja, dipengaruhi oleh besaran jumlah produk yang di tawarkan, faktor lama usaha, produktivitas pedagang juga menentukan bagi bertambahnya pendapatan yang mereka terima, salah satunya melalui lamanya usaha yang mereka jalankan.

Berdasarkan uraian diatas maka dapat di gambarkan kerangka pikirnya sebagai berikut :

Gambar 1
Kerangka Pikir



D. Hipotesis

Hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian. Berdasarkan perumusan masalah diatas maka peneliti merumuskan hipotesis sebagai berikut :

1. Modal berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pedagang kaki lima di Jalan Talasalapang Kecamatan Rappocini Kota Makassar

2. Lama Usaha tidak berpengaruh terhadap pendapatan pedagang kaki lima di Jalan Talasalapang Kecamatan Rappocini Kota Makassar
3. Alokasi waktu usaha berpengaruh positif tidak signifikan terhadap pendapatan pedagang kaki lima di Jalan Talasalapang Kecamatan Rappocini Kota Makassar
4. Modal, Lama Usaha dan Alokasi Waktu Usaha Berpengaruh Secara Simultan terhadap Pendapatan Pedagang kaki lima di Jalan Talasalapang Kecamatan Rappocini Kota Makassar

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kuantitatif, karena data yang diperoleh akan diwujudkan dalam bentuk angka dan dianalisis berdasarkan statistik. Pendekatan kuantitatif digunakan untuk meneliti populasi atau sampel tertentu, dengan teknik pengambilan sampel menggunakan sampel jenuh. Jenis penelitian yang digunakan adalah deskriptif dengan menggunakan korelasi yang digunakan untuk mencari hubungan antara tiga variabel yang bersifat kuantitatif.

B. Variabel Penelitian

Variabel penelitian adalah objek penelitian, atau apa yang menjadi titik perhatian suatu penelitian (Arikunto, 2006 : 118). Variabel penelitian dalam penelitian ini ada dua yaitu variabel bebas (yang mempengaruhi) dan variabel terikat (yang dipengaruhi). Variabel yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah :

a. Variabel Bebas (X)

Adalah suatu variabel yang akan mempengaruhi variabel terikat.

Adapun dalam penelitian ini yang menjadi variabel bebasnya adalah :

a) Modal (X1)

Modal adalah barang atau uang yang bersama sama factor produksi lainnya menghasilkan pemasukan dari hasil penjualan.

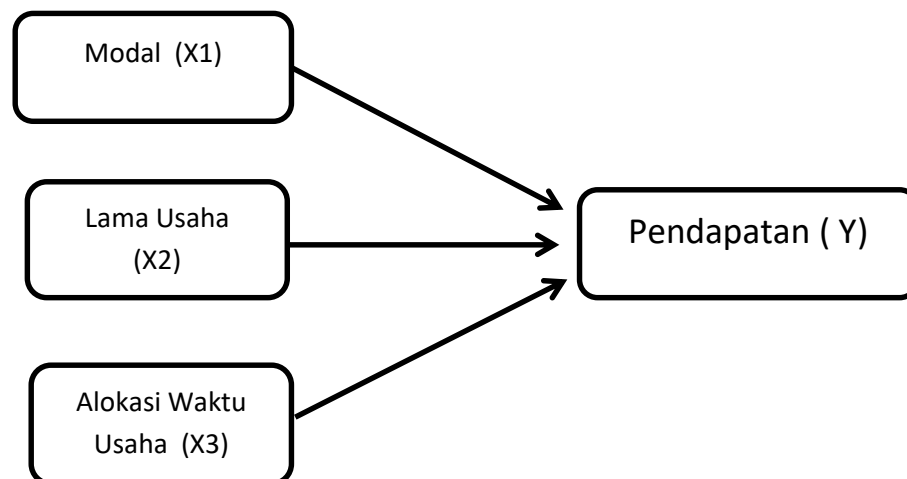
Indikatornya adalah jumlah modal dan sumber modal.

b) Lama Usaha (X2)

Lamanya waktu seseorang menekuni bidang tertentu akan menambah banyak pengetahuan dan keterampilannya dalam melaksanakan pekerjaannya tersebut

c) Alokasi Waktu Usaha (X3)

Alokasi waktu usaha adalah waktu yang digunakan selama melakukan aktivitas berjualan di jalan talasalapang



C. Populasi dan Sampel

1. Populasi

Populasi adalah suatu kumpulan orang, atau objek-objek lainnya (semuanya bisa disebut sebagai unit pengamatan) yang merupakan fokus perhatian dari penelitian pada suatu waktu dan pada wilayah tertentu. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh PKL yang berjualan di sepanjang Jalan Talasalapang yang menjual barang produksinya sendiri, sebagaimana pencahariannya sehari hari sebanyak 52 Pedagang Kaki Lima.

2. Sampel

Sampel merupakan sebagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi. Meskipun sampel hanya merupakan bagian dari populasi, kenyataan-kenyataan yang diperoleh dari sampel itu harus dapat menggambarkan dalam populasi. Dalam menentukan sampel ada beberapa petunjuk yang digunakan antara lain: daerah generalisasi, sifat sifat populasi, besar kecilnya sampel dan teknik sampel. Untuk lebih jelasnya kita dapat mengacu pada pendapat yang dikemukakan oleh Arikunto (2012:104) menyatakan bahwa: “jika jumlah populasinya kurang dari 100 orang, maka jumlah sampelnya diambil keseluruhan, tetapi jika populasinya lebih besar dari 100 orang, maka bisa diambil 10-15% atau 20-25% dari jumlah populasinya. Berdasarkan penelitian ini karena jumlah populasinya tidak lebih besar dari 100 orang responden, maka penulis mengambil 100% jumlah populasi yang ada pada pedagang kaki lima di Jalan Talasalapang Kota Makassar yaitu sebanyak 52 pedagang. Dengan demikian penggunaan seluruh populasi tanpa harus menarik sampel penelitian sebagai unit observasi disebut sebagai teknik sensus.

D. Teknik Pengumpulan Data

Dalam penelitian menggunakan pengumpulan data berupa:

1. Observasi

Observasi penelitian mengamati secara langsung kegiatan yang dilakukan oleh pedagang kaki lima di jalan talasalapang . Teknik ini digunakan sebagai langkah awal dalam perencanaan penelitian.

2. Angket (Kuisisioner)

Kuesioner adalah instrumen pengumpulan data atau informasi yang dituangkan kedalam bentuk pertanyaan. Jenis angket yang digunakan dalam penelitian ini adalah angket terbuka. Angket terbuka artinya responden diberi kebebasan penuh untuk memberikan jawaban yang dirasa perlu. Responden berhak dan diberi kesempatan menguraikan jawaban (Soeratno dan Lincolin, 1993).

3. Dokumentasi

Kegiatan yang dilakukan peneliti terkait dengan teknik dokumentasi ini adalah mengumpulkan data data melalui keterangan secara tertulis mengenai apa yang diteliti. Data data tersebut dapat diperoleh di kantor BPS dan lembaga lembaga lain yang terkait dengan data yang dibutuhkan.

E. Teknik Analisis Data

Dalam rangka pengolahan data sehubungan dengan faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan Pedagang Kaki Lima di Jalan Talasalapang Kota Makassar, sebagaimana lasimnya data yang telah diperoleh harus dianalisa sehingga berdasarkan analisa ini dapat ditarik kesimpulan dan diberikan saran.

1. Analisis Regresi Linear Berganda

Adapun teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai analisis kuantitatif yaitu mengolah angka-angka yang ada pada data. Perhitungan ini diperoleh dengan menggunakan model analisis regresi linear berganda yaitu:

$$Y = \alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \mu \dots \dots \dots (\text{rumus 2})$$

Dimana:

Y = Pendapatan Responden (pedagang kaki lima)

α = Konstanta

X_1 = Modal (Rp)

X_2 = Lama Usaha (Tahun)

X_3 = Alokasi waktu usaha (jam)

$\beta_1, \beta_2, \beta_3$ = Koefisien Regresi

μ = Error Terms/ Kesalahan Pengganggu

2. Uji Hipotesis

Untuk mengkaji keberartian model regresi diatas, maka dilakukan dua tahap pengujian yaitu uji f dan uji t.

1. Uji f pada table anova dengan tujuan untuk mengetahui apakah faktor-faktor diatas secara bersama-sama mempunyai pengaruh yang bermakna terhadap jumlah pendapatan, hipotesis yang diperhatikan adalah
 - a. $H_0 : \beta_0 + \beta_1 + \beta_2 + \beta_3 = 0$ artinya tidak terdapat variabel pengaruh independen ke-I terhadap variabel dependen H_1

- b. Sekurang kurangnya suatu nilai β tidak sama dengan nol artinya terdapat pengaruh variabel independen ke-i secara bersama sama terhadap variabel dependen.
 - c. Kriteria pengujian adalah H_0 ditolak dan H_1 diterima, jika nilai f hitung $> f$ table pada taraf $\alpha : 0.05$ sebaliknya jika f hitung $<$ dari nilai f table, maka H_0 diterima dan ditolak H_1 yang berarti variabel independen ke-I secara bersama sama tidak dapat berpengaruh nyata terhadap variabel dependen.
2. Uji t digunakan untuk mengetahui keberartian masing masing faktor produksi terhadap tingkat produksi. Hipotesis yang diperhatikan pada pengujian ini adalah:
- a. $H_0 : \beta_0 = (1,2,3,) = 0$
 - b. $H_1 : \beta_0 \neq 0 (i=1,2,3)$
 - c. Kriteria pengujian keputusan adalah jika t hit $> t$ maka H_0 ditolak dan menerima H_1 yang berarti variabel independen ke-I secara parsial tidak berpengaruh nyata terhadap variabel, sedangkan jika t hit $< t$ table, maka H_0 diterima dan menolak H_1 yang berarti variabel variabel inependen ke-I secara individu berpengaruh nyata terhadap variabel dependen.

3. Koefisien Korelasi

Koefesien korelasi ialah pengukuran statistik kovarian atau asosiasi antara dua variabel. Besarnya koefesien korelasi berkisar antara $+1$ s/d -1 . Koefesien

korelasi menunjukkan kekuatan (*strength*) hubungan linear dan arah hubungan dua variabel acak. Jika koefisien korelasi positif, maka kedua variabel mempunyai hubungan searah. Artinya jika nilai variabel X tinggi, maka nilai variabel Y akan tinggi pula. Sebaliknya, jika koefisien korelasi negatif, maka kedua variabel mempunyai hubungan terbalik. Artinya jika nilai variabel X tinggi, maka nilai variabel Y akan menjadi rendah (dan sebaliknya). Untuk memudahkan melakukan interpretasi mengenai kekuatan hubungan antara dua variabel penulis memberikan kriteria sebagai berikut (Sarwono:2006):

Untuk mengetahui kebermaknaan hubungan antara variabel Modal, Lama Usaha, Alokasi Waktu Usaha dan Pendapatan maka digunakan pedoman menurut Sugiono (2006 : 216) sebagai berikut :

Tabel 3. Interpretasi koefisien korelasi

Besarnya nilai r	Interprestasi
0,00 – 0,99	Sangat lemah
0,20 – 0,399	Lemah
0,40 – 0,599	Sedang
0,60 – 0,799	Kuat
0,80 – 1,00	Sangat kuat

Sumber : (Sugiono, 2015)

4. Koefisien Determinasi

Analisis ketepatan model (R^2) dilakukan untuk mendeteksi ketepatan yang paling baik dari garis regresi. Uji ini dilakukan dengan cara melihat besarnya nilai koefisien determinasi. (R^2) merupakan besaran non negative dan besarnya angka determinasi adalah antara angka nol sampai satu ($0 < R^2 < 1$). Koefisien determinasi bernilai nol berarti tidak ada hubungan antara variabel bebas dan variabel terikat.

Koefisien determinasi bernilai satu berarti suatu kecocokan sempurna dari ketetapan model.

Setelah diketahui koefisien determinan, kemudian di interpretasikan ke dalam tabel sebagai berikut:

Tabel 4 . Interpretasi Koefisien Determinasi

Nilai r^2	Keterangan
81% - 100%	Sangat Tinggi
49% - 80%	Tinggi
17% - 48%	Cukup Tinggi
5% - 16%	Rendah tapi pasti
0% - 4%	Rendah atau lemah sekali

Sumber: Sugiyono (2015)

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Kecamatan Rappocini

Kecamatan Rappocni merupakan salah satu dari 14 kecamatan di Kota Makassar, merupakan pemekaran dari Kecamatan Tamalate yang dibentuk pada tanggal 07 Januari 1998 berdasarkan persetujuan Menteri Dalam Negeri nomor 138/1242/PUOD tanggal 03 Mei 1996 dan Surat Keputusan Gubernur Sulawesi Selatan nomor 539/VI/1996 Tahun 1996 tanggal 27 Juni 1996, yang terletak sebelah utara Kota Makassar dengan luas wilayah $\pm 9,23 \text{ Km}^2$ yang berbatasan dengan :

1. Sebelah utara dengan Kecamatan Panakukkang dan Kecamatan Manggala
2. Sebelah timur dengan Kecamatan Manggala dan Kabupaten Gowa
3. Sebelah selatan dengan Kecamatan Tamalate dan Kabupaten Gowa
4. Sebelah barat Kecamatan Makassar, Kecamatan Mamajang dan Kecamatan Tamalate

Jumlah Penduduk menurut hasil proyeksi penduduk pada tahun 2017 di Kecamatan Rappocini, jumlah penduduknya sekitar 164,563 jiwa. Angka proyeksi ini diperoleh dengan menghitung pertumbuhan penduduk berdasarkan hasil Sensus penduduk yang dilakukan setiap 10 tahun sekali. Berdasarkan jenis kelamin tampak bahwa jumlah penduduk laki-laki sebesar 79,660 jiwa dan perempuan sekitar 84.903 jiwa. Dengan demikian rasio jenis kelamin adalah

sekitar 93,82% yang berarti setiap 100 orang penduduk perempuan terdapat sekitar 93,82 orang penduduk laki-laki.

B. Karakteristik Responden

Dibawah ini akan dibahas mengenai karakteristik responden yaitu:

1. Jenis Jualan dan Jumlah Pedagang

Adapun jumlah pedagang kaki lima yang menjajakan dagangannya di sekitar Jalan Talasalapang Kecamatan Rappocini sebanyak 52 pedagang kaki lima, dan jenis jualan dapat dilihat pada tabel dibawah ini :

Tabel 5 Jenis Jualan dan Jumlah Pedagang

No	Jenis Jualan	Jumlah Pedagang
1	Bengkel Motor	2
2	Assesoris Handphone	3
3	Es Kelapa Muda	2
4	Terang Bulan / Martabak	3
5	Barang Campuran	5
6	Pakaian	3
7	Optik	1
8	Pulsa	4
9	Café	2
10	Boneka	1
11	Minuman	2
12	Sari Laut	3
13	Warung Kopi	2
14	Stiker	2
15	Jilbab	2
16	Kacamata	2
17	Baju/Celana	3
18	Gorengan	3
19	Helm	2
20	Sepatu	3
21	Kaos Kaki	2
Jumlah Pedagang Kaki Lima		52

Sumber: Hasil Pengolahan Data Primer, 2019.

2. Jenis Kelamin

Pedagang kaki lima yang terlibat dalam usaha di jalan Talasalapang Kecamatan Rappocini Kota Makassar adalah sebagian besar laki-laki dan perempuan dan dapat diketahui bahwa jumlah pedagang kaki lima yang berjenis laki-laki sebesar 12 orang atau 23,1% lebih sedikit dibandingkan dengan jenis kelamin perempuan sebesar 40 orang atau 76,9%, didominasi oleh perempuan karena lebih terampil dan lebih cekatan dalam mengerjakan pekerjaannya.

3. Usia Pedagang

Karakteristik responden berdasarkan usia menguraikan atau memberikan gambaran mengenai usia responden yang menjadi sampel dalam penelitian ini. Untuk lebih jelasnya akan disajikan karakteristik responden berdasarkan usia dilihat pada tabel berikut ini :

Tabel 6 Deskripsi Usia Pedagang

Usia Pekerja	Frekuensi	Persentase
20 – 36 tahun	28	53,8%
36 – 56 tahun	22	42,3%
56 – 66 tahun	2	3,8%
Jumlah	52	100%

Sumber: Hasil Pengolahan Data Primer, 2019.

Berdasarkan Tabel 6 diketahui bahwa umur pedagang sampel pada kelompok umur lebih dari 56-66 tahun berjumlah 2 pedagang atau sebesar 3,8%, umur pedagang pada kelompok umur 36-56 tahun adalah 22 pedagang atau sebesar 42,3% sedangkan umur pedagang pada kelompok umur 20-36 tahun adalah 28 pedagang atau sebesar 53,8%. Ini

menunjukkan bahwa kebanyakan umur pedagang sampel berada pada kelompok umur usia produktif.

4. Pendidikan Pedagang

Karakteristik responden berdasarkan tingkat pendidikan menguraikan atau memberikan gambaran mengenai tingkat pendidikan responden yang menjadi sampel dalam penelitian ini. Untuk lebih jelasnya akan disajikan karakteristik responden berdasarkan usia dilihat pada tabel berikut ini :

Tabel 7 Deskripsi Pendidikan Pedagang

Tingkat Pendidikan	Frekuensi	Persentase
SD	22	42,3%
SMP	15	28,8%
SMA	12	23,2%
Diploma	3	5,7%
Jumlah	52	100%

Sumber: Hasil Pengolahan Data Primer, 2019.

Berdasarkan Tabel 7 dapat diketahui bahwa pendidikan pedagang yang lulus SD adalah 22 pedagang atau 42,3%, SMP sejumlah 15 pedagang atau 28,8%, SMA sejumlah 12 pedagang atau 23,2% sedangkan Diploma sejumlah 3 pedagang atau 5,7%. Hal ini menunjukkan bahwa tingkat pendidikan pedagang sampel sangat rendah. Rendahnya pendidikan inilah yang mendorong seseorang untuk bekerja pada sektor perdagangan, yang diperlukan hanya keterampilan dan pengalaman berdagang.

5. Lama Usaha Pedagang

Karakteristik responden berdasarkan lama usaha menguraikan atau memberikan gambaran mengenai lama usaha responden yang menjadi sampel dalam penelitian ini. Untuk lebih jelasnya akan disajikan karakteristik responden berdasarkan usia dilihat pada tabel berikut ini :

Tabel 8 Deskripsi Lama Usaha Pedagang

Lama Usaha	Frekuensi	Persentase
≤ 5 Tahun	22	42.3%
6 – 10 Tahun	13	25%
11 – 15 Tahun	2	3.8%
≥ 16 Tahun	15	28.8%
Jumlah	52	100%

Sumber: Hasil Pengolahan Data Primer, 2019.

Berdasarkan Tabel 8 dapat diketahui bahwa lama usaha pedagang kaki lima dibawah 5 tahun 22 pedagang, 6 sampai 10 tahun 13 pedagang, 11 sampai 15 tahun 2 pedagang dan diatas 16 tahun 15 pedagang. tingginya frekuensi lama usaha pedagang kaki lima dibawah 5 tahun itu dikeranakan kebanyakan pedagang kaki lima tidak mempunyai lahan sendiri untuk usahanya sehingga pedagang sering berpindah-pindah tempat untuk menjajakan barangnya.

6. Modal Usaha Pedagang

Karakteristik responden berdasarkan modal usaha menguraikan atau memberikan gambaran mengenai modal usaha responden yang menjadi sampel dalam penelitian ini. Untuk lebih jelasnya akan disajikan karakteristik responden berdasarkan usia dilihat pada tabel berikut ini :

Tabel 9 Deskripsi Modal Usaha Pedagang

Modal Usaha	Frekuensi	Persentase
-------------	-----------	------------

≤ Rp. 200.000,-	28	56%
Rp. 200.000, - Rp. 400.000,	20	38.4%
≥ Rp. 400.000,-	4	7.6%
Jumlah	52	100%

Sumber: Hasil Pengolahan Data Primer, 2019.

Pada table 9 dapat kita lihat distribusi persentase responden berdasarkan jumlah modal usaha yang digunakan dalam sehari. Seperti pada jenis sektor informal lainnya, Pedagang Kaki Lima juga dalam menjalankan usahanya menggunakan modal yang relatif kecil.

Disekitar Jalan Talasalapang, dari 52 orang responden terdapat 28 orang yang menggunakan modal sebesar ≤ Rp. 200.000,- dikarenakan modal yang dibutuhkan tidak terlalu besar karena dagangnya yang dijual tidak membutuhkan modal yang besar seperti berjualan pulsa, es kelapa, sticker dan gorengan, sedangkan Pedagang Kaki Lima yang menggunakan modal usaha antara Rp. 200.000 sampai dengan Rp. 400.000,- berjumlah sebesar 20 orang responden. Sisanya sebesar 4 orang responden menggunakan modal usaha sebesar diatas Rp.400.000.

7. Waktu Kegiatan Berdagang

Karakteristik responden berdasarkan waktu kegiatan menguraikan atau memberikan gambaran mengenai waktu kegiatan responden yang menjadi sampel dalam penelitian ini. Untuk lebih jelasnya akan disajikan karakteristik responden berdasarkan usia dilihat pada tabel berikut ini :

Tabel 10 Deskripsi Waktu Kegiatan Pedagang

Waktu Kegiatan	Frekuensi	Persentase
Pagi – Siang	5	9.6%

Pagi – Sore	8	15.3%
Pagi – Malam	17	32.6%
Sore – Malam	22	42.3%
Jumlah	52	100%

Sumber: Hasil Pengolahan Data Primer, 2019.

Waktu kegiatan berkaitan erat dengan suasana atau waktu aktifitas perkotaan dalam arti semakin ramai kegiatan maka akan semakin banyak penjual baik makanan maupun minuman. Makassar sebagai salah satu kota teramai khususnya di Jalan Talasalapang beberapa responden penelitian memiliki jam aktifitas sebanyak 1x24 jam. Disekitar jalan Talasalapang, masyarakat melakukan aktifitas disekitar lokasi tersebut umumnya pada waktu sore sampai malam hari untuk hari-hari biasa dan untuk hari minggu atau hari libur, aktifitas masyarakat berlangsung disaat pagi, sore dan malam hari. Sebagai suatu gambaran responden yang melakukan aktifitas dari sore sampai malam hari sekitar 22 responden atau sebesar 42% sedangkan untuk pagi sampai malam hari sebanyak 17 orang responden atau sebesar 32%.

8. Sumber Modal

Karakteristik responden berdasarkan sumber modal menguraikan atau memberikan gambaran mengenai sumber modal responden yang menjadi sampel dalam penelitian ini. Untuk lebih jelasnya akan disajikan karakteristik responden berdasarkan usia dilihat pada tabel berikut ini :

Tabel 11 Deskripsi Sumber Modal

Sumber Modal	Frekuensi	Persentase
Pribadi / Keluarga	28	53.8%
Pinjaman Kredit dari Bank	6	11.5%

Pinjaman Dari Bukan Bank	18	34.6%
Jumlah	52	100%

Sumber: Hasil Pengolahan Data Primer, 2019.

Peran modal dalam suatu usaha sangat penting karena sebagai alat produksi suatu barang dan jasa. Suatu usaha tanpa adanya modal sebagai salah satu faktor produksinya tidak akan dapat berjalan. Demikian juga di sektor informal modal sangat besar pengaruhnya walaupun mungkin besarnya tidak sebesar di sektor formal. Dalam menjalankan modalnya Pedagang Kaki Lima menggunakan bantuan pinjaman modal dari berbagai pihak baik berasal dari modal sendiri atau keluarga, dari perbankan maupun pinjaman yang berasal dari bukan bank seperti koperasi, pegadaian maupun dari orang lain.

Untuk di sekitar jalan Talasalapang, Pedagang Kaki Lima yang menggunakan modal usaha yang berasal dari modal pribadi atau keluarga sebanyak 28 orang responden atau sebesar 53% karena sebagian pedagang memiliki modal usahanya sendiri sehingga belum membutuhkan bantuan modal dari pihak bank atau sejenisnya, untuk usaha yang sumber modalnya berasal dari pinjaman bukan bank yakni sebesar 18 orang responden atau sebesar 34%. Sisanya sebesar 6 responden atau 11.5% menggunakan pinjaman kredit dari bank.

9. Penerimaan

Karakteristik responden berdasarkan tingkat penerimaan menguraikan atau memberikan gambaran mengenai tingkat penerimaan responden yang menjadi sampel dalam penelitian ini. Untuk lebih jelasnya akan disajikan karakteristik responden berdasarkan tingkat penghasilan dilihat pada tabel berikut ini.

Tabel 12 Deskripsi Penerimaan

Penerimaan	Frekuensi	Persentase
≤ Rp. 200.000,-	7	13.4%
Rp. 200.000, - Rp. 400.000,	28	53.8%
Rp. 400.000, - Rp. 600.000,	12	23.1%
≥ Rp. 600.000,-	5	9.6%
Jumlah	52	100%

Sumber: Hasil Pengolahan Data Primer, 2019.

Sebagaimana dengan modal usaha, penerimaan pada usaha di sektor informal pada umumnya masih relatif kecil dibandingkan dengan penerimaan yang diperoleh oleh sektor formal. Untuk Pedagang Kaki Lima yang berada di sekitar jalan talasalapang sendiri, sebanyak 28 responden atau sebesar 53% yang memperoleh penerimaan sekitar Rp. 200.000, - Rp. 400.000, itu dikarenakan sebagian pedagang menjajakan jualan masih relative sedikit dan juga ketatnya persaingan yang ada disekitar jalan talasalapang sehingga pendapatan yang didapatkan oleh pedagang kaki lima masih terbilah rendah, sedangkan sebanyak 12 responden atau sebesar 23% memperoleh pendapatan berkisar diatas Rp. 400.000. Responden yang memperoleh penerimaan dibawah Rp. 200.000,- sebanyak 7 orang responden dengan persentase sebesar 13%.

10. Alokasi Waktu Usaha

Karakteristik responden berdasarkan alokasi waktu usaha menguraikan atau memberikan gambaran mengenai alokasi waktu usaha responden yang menjadi sampel dalam penelitian ini. Untuk lebih jelasnya akan disajikan karakteristik responden berdasarkan usia dilihat pada tabel berikut ini :

Tabel 13 Deskripsi Alokasi Waktu Usaha

Alokasi Waktu Usaha	Frekuensi	Persentase
≤10 Jam	19	36.5%
11 – 15 Jam	22	42.3%
16 – 20 Jam	11	21.1%
> 20 Jam	-	-
Jumlah	52	100%

Sumber: Hasil Pengolahan Data Primer, 2019.

Alokasi waktu usaha merupakan total waktu yang digunakan oleh seluruh tenaga kerja untuk menjalankan usahanya. Sebanyak 22 responden atau sebesar 42% Pedagang Kaki Lima yang berdagang di sekitar jalan talasalapang menggunakan waktu sekitar 11 sampai 15 jam untuk menjalankan usahanya, karena ingin menambah penghasilannya, maka sebagian pedagang rela menjalankan usaha 11 sampai 15 jam keatas. Sedangkan Pedagang Kaki Lima yang menjalankan usahanya sekitar dibawah 10 jam sebesar 17 orang responden dan tidak ada responden menggunakan waktu sebesar lebih dari 20 jam.

C. Uji Prasyarat

1. Uji Normalitas

Dalam analisis regresi terdapat beberapa asumsi yang harus dipenuhi sehingga persamaan regresi yang dihasilkan akan valid jika digunakan untuk memprediksi diantaranya adalah data terdistribusi secara normal. Pengujian normalitas adalah pengujian tentang kenormalan distribusi data. Uji ini dilakukan untuk menentukan apakah sampel yang dipakai berdistribusi normal atau tidak. Jika populasinya tidak berdistribusi normal maka kesimpulan berdasarkan teori tersebut tidak berlaku. Pengujian normalitas data dengan menggunakan uji normalitas *One-Sample Kolmogrov-Smirnov Test* program komputer *SPSS for windowa versi 21*. Suatu data dikatakan berdistribusi normal pada taraf signifikan 5% jika nilai *Asymp. Sig* lebih dari 0,05. Berdasarkan perhitungan dengan *SPSS 21 for windows*, didapat nilai signifikan variabel modal 0,078, nilai signifikan variabel lama usaha 0,145, nilai signifikan alokasi tempat usaha 0,074 dan nilai signifikan pendapatan 0,192. Nilai *Asymp. Sig* dari ketiga variabel tersebut memiliki nilai diatas 0,05 maka distribusi data dari masing masing variabel dikatakan normal. Hasil uji normalitas dapat dilihat pada tabel dibawah ini :

Tabel 14 Hasil Uji Normalitas data

No	Variabel	Asymp.Sig	Signifikansi	Keterangan
1	Modal	0,078	0,05	Normal
2	Lama usaha	0,145	0,05	Normal
3	Alokasi waktu	0,074	0,05	Normal
4	Usaha Pendapatan	0,192	0,05	Normal

Sumber : Hasil olah data angket, 2019

2. Uji Linearitas

Uji linearitas bertujuan untuk melihat apakah spesifikasi model yang digunakan sudah besar atau tidak. Suatu data dikatakan linier apabila nilai signifikan *deviation for linearity* lebih besar dari taraf signifikan 0,05. Berdasarkan perhitungan dengan spss 21 *for windows*, didapat nilai signifikan *deviation from linearity* variabel modal sebesar 0,205, nilai signifikan *deviation from linearity* variabel lama usaha sebesar 0,071 dan nilai signifikan *deviation from linearity* variabel alokasi waktu usaha sebesar 0,745. nilai signifikan *deviation from linearity* dari hubungan antara pendapatan dan modal, pendapatan dan lama usaha serta pendapatan dan alokasi waktu usaha tersebut memiliki nilai diatas 0,05 maka data tersebut linear. Hasil uji linearitas dapat dilihat pada tabel dibawah ini :

Tabel 15 Hasil Uji Linearitas Data

No	Variabel	Nilai <i>Signifikan Deviation from Linearity</i>	Taraf Signifikan	Keterangan
1	Pendapatan terhadap Modal	0,205	0,05	Linear
2	Pendapatan terhadap lama usaha	0,071	0,05	Linear
3	Pendapatan terhadap Alokasi Waktu Usaha	0,745	0,05	Linear

Sumber : Hasil olah data angket, 2019

3. Uji Hipotesis

a. Analisis Regresi Linear Berganda

Analisis data dan pengujian hipotesis dalam penelitian ini akan dilakukan dengan menggunakan model regresi linear berganda, dimana dalam analisis regresi tersebut akan menguji pengaruh modal, lama usaha, alokasi waktu usaha terhadap pendapatan. Pengolahan data menggunakan bantuan program komputer SPSS versi 21.00 berdasarkan data-data yang diperoleh dari 52 sampel penelitian yang dilakukan. Pengujian hipotesis dilakukan dengan menguji persamaan regresi secara parsial maupun simultan.

Berdasarkan hasil analisis regresi berganda yang dilakukan dengan bantuan program SPSS versi 21.00 yaitu antara nilai modal (X1), lama usaha (X2), dan alokasi waktu usaha (X3), dan pendapatan (Y) digunakan analisis regresi berganda.

Tabel 16 Analisis Regresi Linear Berganda

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	2.523	1.283		1.966	.055
Modal	.819	.146	.674	5.609	.000
Lama Usaha	-.156	.081	-.242	-1.933	.059
Alokasi Waktu Usaha	.280	.117	.332	2.400	.020

a. Dependent Variable: Pendapatan

Sumber : Hasil olah data angket, 2019

Hasil analisis regresi berganda diperoleh koefisien untuk variabel bebas $X_1 = 0,819$, $X_2 = -0,156$, $X_3 = 0,280$ dengan konstanta sebesar 2,523, sehingga model persamaan regresi yang diperoleh adalah:

$$Y = 2,523 + 0,819X_1 - 0,156X_2 + 0,280X_3$$

Model regresi tersebut mengandung arti :

- 1) Nilai konstan (Y) sebesar 2,523 yang berarti bahwa jika modal, lama usaha dan alokasi waktu usaha sama dengan nol maka pendapatan akan mengalami penurunan 2,523 .
- 2) Koefisien regresi X1 (modal) dari perhitungan linier berganda didapat nilai koefisien (b_1) = 0,819, hal ini berarti setiap ada peningkatan modal (X1) sebesar 1 % maka pendapatan (Y) akan meningkat sebesar 0.819 % dengan anggapan variabel lama usaha (X2), dan alokasi waktu usaha (X3) adalah konstan.
- 3) Koefisien regresi X2 (lama usaha) dari perhitungan linier berganda didapat nilai koefisien (b_2) -0,156, hal ini berarti setiap ada peningkatan lama usaha (X2) sebesar 1 % maka pendapatan (Y) akan menurun sebesar 0.156 % dengan anggapan variabel modal (X1), variabel alokasi waktu usaha (X3) adalah konstan.
- 4) Koefisien regresi X3 (alokasi waktu usaha) dari perhitungan linier berganda didapat nilai koefisien (b_3) = 0,280, hal ini berarti setiap ada peningkatan alokasi waktu usaha (X3) sebesar 1 % maka pendapatan (Y) akan meningkat sebesar 0.280 % dengan anggapan variabel modal (X1), dan variabel lama usaha (X2) adalah konstan.

b. Uji Signifikan Secara Parsial (Uji T)

Uji hipotesis dilakukan untuk mengetahui ada tidaknya pengaruh variabel bebas dengan variabel terikat baik secara parsial. Hasil analisis

uji hipotesis antara variabel bebas X1, X2, dan X3 terhadap Y diperoleh

hasil sebagai berikut :

Tabel 17 Uji Hipotesis Parsial (t)

		Coefficients ^a							
		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.	Correlations		
Model		B	Std. Error	Beta			Zero-order	Partial	Part
1.	(Constant)	2.523	1.283		1.966	.055			
	Modal	.819	.146	.674	5.609	.000	.759	.629	.495
	Lama Usaha	-.158	.081	-.242	-1.933	.059	.366	-.269	-.171
	Alokasi waktu usaha	.280	.117	.332	2.400	.020	.611	.327	.212

a. Dependent Variable: Pendapatan

1. Pengujian Hipotesis 1 (H1) dengan uji t atau uji parsial

Dalam tabel 17 menunjukkan bahwa koefisien korelasi secara parsial untuk variabel modal sebesar 0,819. Uji keberartian koefisien korelasi untuk hasil t hitung sebesar 5,609 dengan probabilitas sebesar 0,000. Nilai probabilitas lebih kecil dari pada 0,05 ($0,000 < 0,05$) maka dengan demikian H_0 ditolak dan H_a diterima maka menunjukkan bahwa nilai t yang diperoleh tersebut signifikan. Sehingga hipotesis 1 (H1) yang diuji dalam penelitian ini yaitu ” modal berpengaruh terhadap pendapatan pedagang kaki lima di Jalan Talasalapang Kecamatan Rappocini Kota Makassar” **diterima**. Kontribusi modal terhadap pendapatan pedagang kaki lima di Jalan Talasalapang Kecamatan Rappocini Kota Makassar (r^2) adalah $(0.629)^2 \times 100\% = 14,51\%$.

2. Pengujian Hipotesis 2 (H2) uji t atau uji parsial

Berdasarkan hasil penelitian dan perhitungan dengan yang dilakukan dengan menggunakan komputer program *SPSS versi 21.00* seperti yang terangkum dalam tabel di atas menunjukkan bahwa koefisien korelasi secara parsial untuk variabel lama usaha sebesar -0,156. Uji keberartian koefisien korelasi untuk hasil *t* hitung sebesar -1,933 dengan probabilitas sebesar 0,002. Nilai probabilitas lebih kecil dari pada 0,59 ($0,059 > 0,05$) maka dengan demikian H_a ditolak menerima H_o maka menunjukkan bahwa nilai *t* yang diperoleh tersebut tidak signifikan. Sehingga hipotesis 2 (H_2) yang diuji dalam penelitian ini yaitu ” lama usaha tidak berpengaruh terhadap pendapatan kaki lima di Jalan Talasalapang Kecamatan Rappocini Kota Makassar” **ditolak**.

3. Pengujian Hipotesis 3 (H_3) uji *t* atau uji parsial

Berdasarkan hasil penelitian dan perhitungan dengan yang dilakukan dengan menggunakan computer program *SPSS versi 21.00* seperti yang terangkum dalam tabel di atas menunjukan bahwa koefisien korelasi secara parsial untuk variabel lokasi sebesar 0,280. Uji keberartian koefisien korelasi untuk hasil *t* hitung sebesar 2,400, dengan probabilitas sebesar 0,020. Nilai probabilitas tersebut lebih kecil dari pada 0,05 ($0,020 < 0,05$) dengan demikian H_o ditolak dan menerima H_a , maka dengan demikian H_o ditolak menerima H_a maka menunjukkan bahwa nilai *t* yang diperoleh tersebut signifikan.

Sehingga hipotesis 3 (H3) yang diuji dalam penelitian ini yaitu ”alokasi waktu usaha berpengaruh terhadap pendapatan kaki lima di Jalan Talasalapang Kecamatan Rappocini Kota Makassar” **diterima**. Kontribusi alokasi waktu usaha terhadap pendapatan kaki lima di Jalan Talasalapang Kecamatan Rappocini Kota Makassar (r^2) adalah $(0.327)^2 \times 100\% = 6,60\%$.

c. Uji Signifikansi Secara Simultan (Uji F)

Uji statistik F pada dasarnya menunjukkan apakah semua variabel bebas yang dimasukkan dalam model mempunyai pengaruh secara bersama-sama terhadap variabel terikat (Ghozali, 2009:88). Hasil uji simultan dapat dilihat pada tabel di bawah ini :

Tabel 18 Uji Simultan (Uji F)

ANOVA ^b						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	56.253	4	18.751	26.731	.000 ^a
	Residual	33.670	48	.701		
	Total	89.923	52			

a. Predictors: (Constant), Alokasi Waktu Usaha, Modal, Lama Usaha
 b. Dependent Variable: Pendapatan

menunjukkan bahwa nilai F_{tabel} didapat dari $df_1 = 4$ dan $df_2 = 48$ dengan $\alpha = 0,05$ artinya kita mengambil risiko salah dalam mengambil keputusan untuk menolak hipotesis yang benar sebanyak-banyaknya 5%. Tabel 18 menunjukkan bahwa diperoleh nilai F_{hitung} sebesar 26,731 dikarenakan nilai $F_{\text{hitung}} (26,731) > F_{\text{tabel}} (2,733)$ atau besarnya probabilitas sebesar $0,000 < 0,05$. Dengan demikian, dalam penelitian

ini menyatakan bahwa ada pengaruh yang signifikan dari modal, lama usaha dan alokasi waktu usaha sebagai variabel bebas secara simultan (bersama-sama) terhadap pendapatan pedagang kaki lima sebagai variabel terikat.

4. Koefisien Korelasi dan Determinasi

Analisis koefisien korelasi dan determinasi dilakukan untuk mengetahui seberapa besar nilai prosentase kontribusi variabel bebas terhadap variabel terikat. Dari hasil perhitungan didapatkan nilai koefisien determinasi. Dalam *out put* SPSS, koefisien determinasi terletak pada table *Model Summary* dan tertulis *R square*. sebagai berikut :

Tabel 19
Uji Koefisien Determinasi Secara Bersama-Sama

Model Summary				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.791 ^a	.626	.602	.83753

a. Predictors: (Constant), Alokasi Waktu Usaha, Modal, Lama Usaha

Hasil pada tabel tersebut menunjukkan koefisien korelasi (R) sebesar 0,791 yang berarti bahwa terdapat hubungan yang kuat dan positif antara variabel independen terhadap variabel dependen. Artinya semakin besar nilai X maka semakin besar pula nilai Y. Sedangkan hasil *R square* (koefisien determinasi) sebesar 0,626 yang berarti bahwa 60,2% variabel Y dipengaruhi oleh variabel X, sedangkan 39,8% variabel Y dipengaruhi oleh variabel lain diluar model persamaan penelitian.

D. Pembahasan Hasil Penelitian

1. Pengaruh Modal Terhadap Pendapatan Pedagang Kaki Lima di Jalan Talasalapang Kecamatan Rappocini Kota Makassar

Ekonomi modal adalah barang atau uang yang bersama-sama faktor produksi dan tenaga kerja menghasilkan barang-barang baru. Karena modal menghasilkan barang-barang baru atau merupakan alat untuk memupuk pendapatan maka akan menciptakan dorongan dan minat untuk menyisihkan kekayaannya maupun hasil produksi dengan maksud yang produktif dan tidak untuk maksud keperluan yang konsumtif.

Berdasarkan hasil analisis data diperoleh nilai t hitung modal sebesar 5,609 dengan probabilitas sebesar 0,000. Nilai probabilitas lebih kecil dari pada 0,05 ($0,000 < 0,05$) maka dengan demikian H_0 ditolak dan H_a diterima yang berarti modal berpengaruh terhadap pendapatan pedagang pedagang kaki lima di Jalan Talasalapang Kecamatan Rappocini Kota Makassar.

Modal dapat diciptakan untuk menahan diri dalam bentuk konsumsi, dengan tujuan pendapatannya akan dapat lebih besar lagi di masa yang akan datang. Pengembangan pembangunan ekonomi akan terlaksana bila pembentukan modal berjalan baik. Oleh sebab itu pembangunan yang berhasil akan tetap berusaha meningkatkan modalnya.

2. Pengaruh Lama Usaha Terhadap Pendapatan Pedagang Kaki Lima di Jalan Talasalapang Kecamatan Rappocini Kota Makassar

Hasil t hitung jam dagang sebesar -1,933 dengan probabilitas sebesar 0,002. Nilai probabilitas lebih kecil dari pada 0,59 ($0,059 > 0,05$) maka dengan demikian H_a ditolak menerima H_o maka menunjukkan bahwa nilai t yang diperoleh tersebut tidak signifikan. Hal ini dikarenakan Pedagang Kaki Lima merupakan salah satu jenis usaha sektor informal. Dalam sektor formal, dikenal istilah mengenai tingkatan, golongan, atau *grade* dalam bekerja. Sehingga, semakin lama orang bekerja jenis usaha tersebut maka semakin tinggi pula tingkatan, golongan atau *grade* seseorang dimana akan meningkatkan pendapatan yang diperolehnya. Namun dalam sektor informal, hampir tidak mengenal istilah tersebut. Dimana dalam sektor informal khususnya Pedagang Kaki Lima, tingkat pendapatan salah satunya ditentukan oleh seberapa banyak seseorang mendapatkan konsumen atau pembeli, tidak ditentukan oleh seberapa lama Pedagang Kaki Lima berusaha pada satu jenis usaha.

3. Pengaruh Alokasi Waktu Usaha Terhadap Pendapatan Pedagang Kaki Lima di Jalan Talasalapang Kecamatan Rappocini Kota Makassar

Berdasarkan hasil analisa data diperoleh nilai t hitung alokasi waktu usaha sebesar 2,400, dengan probabilitas sebesar 0,020. Nilai probabilitas tersebut lebih kecil dari pada 0,05 ($0,020 < 0,05$) dengan demikian H_o ditolak dan menerima H_a , maka dengan demikian H_o ditolak menerima H_a maka menunjukkan bahwa nilai t yang diperoleh tersebut signifikan. Hal ini

berarti alokasi waktu usaha berpengaruh terhadap pendapatan pedagang kaki lima di Jalan Talasalapang Kecamatan Rappocini Kota Makassar.

Pedagang Kaki Lima dalam mendapatkan pembeli, baik itu terletak pada segi penempatan lokasi usaha yang strategis sehingga mendapatkan banyak pembeli maupun terletak pada segi status tempat usaha yang berpindah-pindah atau menetap. Sehingga semakin baik Pedagang Kaki Lima menggunakan banyak curahan waktu untuk melakukan persiapan penjualan, pengolahan bahan baku, penjualan, penutupan, dan pemeliharaan serta hal-hal yang berkaitan dengan alokasi waktu kerja maka akan mempengaruhi alokasi waktu usaha terhadap pendapatan Pedagang Kaki Lima.

4. Pengaruh Modal, Lama Usaha dan Alokasi waktu Usaha Terhadap Pendapatan Pedagang Kaki Lima di Jalan Talasalapang Kecamatan Rappocini Kota Makassar

Hasil dari analisis regresi berganda menunjukkan bahwa ada pengaruh antara modal, lama usaha, dan alokasi waktu usaha yang baru terhadap pendapatan pedagang kaki lima di Jalan Talasalapang Kecamatan Rappocini Kota Makassar. Salah satu yang harus dipertimbangkan dalam melakukan suatu usaha yang pihak saingan agar barang dagangan dapat

terjual meningkat. Barang dagangan dalam jumlah besar dapat meningkatkan volume penjualan sehingga dibutuhkan penambahan modal yang besar. Tambahan yang diperoleh dengan kredit dan pengolahan kredit yang dapat mengembangkan usaha.

Hasil ini sesuai dengan penelitian Wahyudin dan Oktarina yang menyimpulkan bahwa hasil pengujian koefisien regresi secara serempak dengan uji F menunjukkan nilai F_{hitung} sebesar 54,645. Sedangkan nilai F_{tabel} sebesar 2,46. Sehingga Nilai $F_{hitung} > F_{tabel}$ yang berarti bahwa variabel bebas secara serempak atau bersama-sama mempengaruhi variabel terikat.

BAB VI

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan, maka dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Bahwa modal berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pedagang kaki lima di Jalan Talasalapang Kecamatan Rappocini Kota Makassar. Berdasarkan nilai t hitung modal sebesar 5,609 dengan probabilitas sebesar 0,000.
2. Bahwa lama usaha tidak berpengaruh terhadap pendapatan pedagang kaki lima di Jalan Talasalapang Kecamatan Rappocini Kota Makassar. Berdasarkan Hasil t hitung jam dagang sebesar -1,933 dengan probabilitas sebesar 0,002.
3. Bahwa alokasi waktu usaha berpengaruh positif tidak signifikan terhadap pendapatan pedagang kaki lima di Jalan Talasalapang Kecamatan Rappocini Kota Makassar. Berdasarkan nilai t hitung lokasi pasar sebesar 2,400, dengan probabilitas sebesar 0,020.
4. Bahwa ada pengaruh antara modal, lama usaha, dan alokasi waktu usaha terhadap pendapatan pedagang kaki lima Jalan Talasalapang Kecamatan Rappocini Kota Makassar. Besarnya pengaruh sebesar sebesar 60,2%, sedangkan sisanya dipengaruhi variabel yang ada diluar model sebesar 39,8 %.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang dilaksanakan pada pedagang kaki lima di Jalan Talasalapang Kecamatan Rappocini Kota Makassar maka dapat diberikan saran-saran sebagai berikut :

1. Untuk meningkatkan produksi dan pendapatan pada usaha Pedagang Kaki Lima khususnya di sekitar Jalan Talasalapang Kecamatan Rappocini Kota Makassar maka perlu ditunjang oleh adanya dukungan dari berbagai faktor-faktor produksi terutama modal yang memadai karena faktor produksi ini yang paling signifikan dalam meningkatkan pendapatan dibanding variabel lainnya.
2. Bagi Pedagang Kaki Lima, hendaknya dalam menjalankan usaha dapat melihat setiap jenis peluang usaha yang memberikan keuntungan lebih banyak dan tidak hanya menekuni pada satu jenis usaha tertentu.
3. Bagi pemerintah, hendaknya mengambil kebijakan terkait dengan penyediaan lokasi usaha dan pasar yang strategis, pengaturan lokasi usaha, akses terhadap infrastruktur, akses kredit yang muda dan memadai serta pemberian izin usaha sehingga menimbulkan kepastian dalam menjalankan usaha dan meningkatkan pendapatan Pedagang Kaki Lima khususnya di Jalan Talasalapang Kecamatan Rappocini Kota Makassar.
4. Analisa yang dilakukan dalam penelitian ini masih terbatas pada beberapa faktor saja. Oleh karena itu, studi lanjutan perlu dilakukan sehubungan

dengan menambahkan variabel faktor-faktor lain seperti faktor non-ekonomi sehingga hasil yang diperoleh hasil yang lebih akurat dan baik.

DAFTAR PUSTAKA

- Adler Haymans Manurung. 2007. Panduan Lengkap Reksa Dana Investasiku (Jakarta: Kompas, Media Nusantara)
- Arsyad Lincolin dan Soeratno.1993.Metodologi Penelitian untuk Ekonomi dan Bisnis . Yogyakarta:Unit Penerbit dan Percetakan Akademi Manajemen Perusahaan YKPN.
- Efendi (2003) Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Tingkat Penghasilan Pedagang Kaki Lima Pasar Singosari Malang.
- Gitosudarmo, Indriyo dan Basri. 1992. Manajemen Keuangan. Edisi kedua. Yogyakarta : BPFE Yogyakarta
- Hart, Keith. 1971. Informal income opportunise and urban employment in Ghana. Journal of Modern African Studies, (Online), Vol. 11, No.1, (www.sv.uio.no/.../hart-informal-income-opportunities/ diakses 22 Januari 2015)
- Hasan, M. 2013. Karakteristik tenaga kerja industri kecil. Jurnal Ekonomi Pembangunan danPertanian 2(1) Februari 2013 ISSN 2252-4878. Makassar: Program Studi Ekonomi Pembangunan FE UNM.
- Hasan, Muhammad. 2014. Produktivitas dan Elastisitas Kesempatan Kerja Sektor Industri. Jurnal Economix Volume 2, No. 1 Desember 2014 ISSN 2302-6286. Makassar: Fakultas Ekonomi UNM.
- Hasan, Muhammad. 2014. Koperasi, UMKM, dan Kewirausahaan. Makassar: Cara Baca. ISBN 978-602-1175-08-8
- Hasan, Muhammad. 2018. Pembinaan Ekonomi Kreatif dalam Perspektif Pendidikan Ekonomi. Jurnal Ekonomi dan Pendidikan (JEKPEND) Volume 1, No. 1 Januari 2018 p-ISSN: 2614-2139; e-ISSN: 2614-1973.
- Hasan, Muhammad. 2018. Pendidikan Ekonomi Informal: Bagaimana Pendidikan Ekonomi Membentuk Pengetahuan Pada Bisnis Keluarga?. Jurnal Ekonomi dan Pendidikan (JEKPEND) Volume 1, No. 2 Juli 2018 p-ISSN: 2614-2139; e-ISSN: 2614-1973.
- Hasan, Muhammad, dan Azis, Muhammad. 2018. Pembangunan Ekonomi & Pemberdayaan Masyarakat: Strategi Pembangunan Manusia dalam Perspektif Ekonomi Lokal. Makassar: CV. Nur Lina Bekerjasama dengan Pustaka Taman Ilmu.

- Hasyim, Hajerah, dan Hasan, Muhammad. 2017. Strategi Pemberdayaan dan Keunggulan Bersaing Industri Kecil, Prosiding Seminar Nasional Dies Natalis ke 56 Universitas Negeri Makassar. Makassar: Penerbit UNM.
- Heinrich, 1972 Accident Prevention. ILO. A Worker's Education Manual. Geneve
- Herta Putri Nur Aini, Analisis factor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang kaki lima (studi kasus penjual pakaian bekas di kelurahan gilingan Surakarta), 2014.
- Jhingan, M.L. 2007. Ekonomi Pembangunan dan Perencanaan, Edisi 1. Cetakan Ketujuh. Rajawali Pers. Jakarta.
- Manning, Chris dan Tadjoeidin Noer Effendi. 1985. Urbanisasi, Pengangguran. dan Sektor Informal di Kota. Jakarta : Gramedia
- Manurung, J. 2006. Rentabilitas Asset dan Regulasi Rasio Modal Bank. Jurnal Keuangan dan Perbankan 1: Pp. 1-12.
- Miranti Dewi , Kondisi social ekonomi pedagang kaki lima di Jalan Hertasning Baru kelurahan kassi-kassi kecamatan rappocini kota Makassar, 2015.
- Samuelson dan Nordhaus. 1997. Mikroekonomi
- Sutrisno (2005) Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Tingkat Pendapatan Pedagang Kaki Lima di Kota Surakarta
- Tambunan, Tulus, T.H. 2009. UMKM di Indonesia. Bogor: Ghalia Indonesia.
- Tambunan, Tulus. 1999. Perkembangan Industri Skala Kecil Di Indonesia. Penerbit : Mutiara Sumber Widya, Jakarta
- Todaro, Michael P, 1998, *Pembangunan Ekonomi Di Dunia Ketiga*, Edisi keenam, Jakarta : Erlangga
- Todaro, Michael P. 2006, *Pembangunan Ekonomi* , Edisi Kesembilan . Jakarta : Erlangga
- Winardi, 2000 , *Kepemimpinan dalam manajemen* . Jakarta : Rineka Cipta

LAMPIRAN

KUISIONER PENELITIAN

**“FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENDAPATAN PEDAGANG
KAKI LIMA DI JALAN TALASALAPANG KECAMATAN RAPPOCINI
KOTA MAKASSAR”**

No. Responden : - -

Jenis Dagangan :

A. Identitas Responden

1. Nama :
2. Jenis Kelamin : 1. Laki-Laki 2. Perempuan
3. Umur :
4. Suku / Agama :
5. Asal Daerah :
6. Alamat Rumah :
7. Tingkat Pendidikan :
() Tidak Sekolah / Tidak Tamat Sekolah Dasar
() Tamat Sekolah Dasar
() Tamat Sekolah Menengah Pertama
() Tamat Sekolah Menengah Atas
() Tamat Perguruan Tinggi
8. Status Pernikahan : 1. Menikah 2. Belum Menikah

B. Aktifitas Responden

1. Sudah berapa lama Bapak/Ibu/Saudara bekerja pada pekerjaan sekarang?
.....
2. Sebelumnya pekerjaan Bapak/Ibu/Saudara tekuni dimana?
.....
3. Apakah Bapak/Ibu/Saudara dalam melakukan kegiatan usaha menggunakan tenaga kerja?
 - a. Bekerja sendiri
 - b. Bekerja dengan dibantu anggota rumah tangga tanpa upah
 - c. Pekerja keluarga dengan upah
 - d. Buruh dengan upah
4. Berapakah jumlah tenaga kerja yang Bapak/Ibu/Saudara gunakan dalam melakukan kegiatan usaha?
.....
5. Kapan kegiatan usaha tersebut Bapak/Ibu/Saudara lakukan?

- a. Pagi hari
- b. Pagi sampai siang
- c. Pagi sampai sore
- d. Pagi sampai malam
- e. Sore sampai malam
- f. Malam sampai pagi
- g. Malam hari

6. Berapa alokasi waktu kerja Bapak/Ibu/Saudara sehari?

- 1. Persiapan menjual Jam / Menit
- 2. Pengolahan bahan baku Jam / Menit
- 3. Penjualan Jam / Menit
- 4. Penutupan Jam / Menit
- 5. Pemeliharaan Jam / Menit

C. Modal Kerja, Pembiayaan dan Penerimaan

1. Biaya yang dikeluarkan untuk menjalankan usaha per hari:

- Biaya bahan baku/Pengadaan Dagangan Rp.
.....
- Biaya Tenaga kerja Rp.
.....
- Biaya Bahan bakar minyak Rp.
.....
- Biaya Keamanan/Retribusi/Pajak Rp.
.....
- Biaya Penyusutan (Tenda, Meja, Kursi dll) Rp.
.....
- Biaya lain-lain (Transportasi, Listrik dll) Rp.
.....

2. Penjualan:

- Harga barang dagangan yang dijual Rp.
.....
- Rata-rata jumlah barang dagangan yang terjual dalam sehari Rp.
.....

3. Sumber- sumber modal :

- a. Pribadi / Keluarga Rp.
- b. Pinjaman kredit dari Bank Rp.

c. Pinjaman dari bukan Bank Rp.

4. Sampai sekarang apakah Bapak/Ibu/Saudara mendapat fasilitas bantuan modal dari bank atau lembaga keuangan lainnya?

1. Ya, Dimana :
2. Tidak, Alasan :
 - a. Akses kredit sulit
 - b. Agunan tinggi
 - c. Persyaratan yang berbelit-belit
 - d. Tidak tahu
 - e. Tidak mau

5. Berapakah rata-rata penerimaan kotor Bapak/Ibu/Saudara sehari?

.....

Saran

(Apa yang Bapak/Ibu/Saudara harapkan untuk kemajuan usaha ini)

.....

Lampiran 2

DATA RESPONDEN

No.	Pendapatan (Y)	Modal (X1)	Lama Usaha (X2)	Alokasi Waktu Usaha (X3)
1	200000	113100	15	5
2	700000	507650	19	17
3	500000	310050	14	10
4	250000	136350	13	1
5	300000	211650	13	10
6	350000	245350	14	11
7	840000	363650	13	2
8	350000	211600	12	3
9	200000	106100	8	1
10	250000	158800	12	1
11	450000	316000	13	20
12	400000	254050	14	5
13	182000	90500	12	1
14	200000	126850	10	10
15	320000	212750	12	4
16	200000	156350	10	29
17	350000	274100	10	5
18	245000	170750	10	20
19	250000	160400	11	10
20	320000	226050	13	10
21	500000	391200	12	10
22	250000	162100	11	1
23	75000	48850	9	27
24	280000	164750	12	1

25	250000	196000	13	3
26	200000	128750	14	1
27	200000	124100	17	5
28	250000	169100	11	11
29	150000	81350	11	29
30	150000	84100	14	29
31	82500	50550	11	3
32	200000	100550	15	3
33	80000	52000	11	2
34	140000	99350	10	24
35	80000	49600	12	20
36	150000	72600	10	24
37	300000	206600	11	26
38	140000	81000	12	20
39	180000	111700	17	12
40	500000	210350	16	3
41	412000	254000	11	3
42	210000	127650	10	12
43	175000	70500	12	1
44	140000	70350	14	4
45	180000	83800	8	1
46	350000	252850	14	4
47	540000	270650	10	10
48	450000	283750	18	11
49	500000	276350	20	1
50	400000	262050	12	4
51	160000	102400	12	1
52	200000	70600	8	3

Lampiran 3

LAMPIRAN DATA RESPONDEN LOGARITMA NATURAL

No.	LnY (Pendapatan)	LnX1 (Modal)	LnX2 (Lama usaha)	LnX3 (Alokasi Waktu)
1	12,20607265	11,63602766	2,708050201	1,609437912
2	13,45883561	13,13754751	2,944438979	2,833213344
3	13,12236338	12,64448885	2,63905733	2,302585093
4	12,4292162	11,82298039	2,564949357	0
5	12,61153775	12,26268925	2,564949357	2,302585093
6	12,76568843	12,41044104	2,63905733	2,397895273
7	13,64115717	12,80394715	2,564949357	0,693147181
8	12,76568843	12,26245298	2,48490665	1,098612289
9	12,20607265	11,57213732	2,079441542	0
10	12,4292162	11,97540083	2,48490665	0
11	13,01700286	12,66349749	2,564949357	2,995732274
12	12,89921983	12,44528638	2,63905733	1,609437912
13	12,11176197	11,41310513	2,48490665	0
14	12,20607265	11,75076057	2,302585093	2,302585093
15	12,67607627	12,26787305	2,48490665	1,386294361
16	12,20607265	11,95985236	2,302585093	3,36729583
17	12,76568843	12,52124828	2,302585093	1,609437912
18	12,40901349	12,04795578	2,302585093	2,995732274
19	12,4292162	11,98542597	2,397895273	2,302585093
20	12,67607627	12,32851149	2,564949357	2,302585093
21	13,12236338	12,87697422	2,48490665	2,302585093
22	12,4292162	11,99596871	2,397895273	0
23	11,22524339	10,79650966	2,197224577	3,295836866
24	12,54254488	12,01218445	2,48490665	0
25	12,4292162	12,18586994	2,564949357	1,098612289
26	12,20607265	11,76562782	2,63905733	0
27	12,20607265	11,72884297	2,833213344	1,609437912
28	12,4292162	12,03824553	2,397895273	2,397895273
29	11,91839057	11,30651611	2,397895273	3,36729583
30	11,91839057	11,33976185	2,63905733	3,36729583

31	11,32055357	10,83071822	2,397895273	1,098612289
32	12,20607265	11,5184104	2,708050201	1,098612289
33	11,28978191	10,858999	2,397895273	0,693147181
34	11,8493977	11,50640425	2,302585093	3,17805383
35	11,28978191	10,81174611	2,48490665	2,995732274
36	11,91839057	11,1927202	2,302585093	3,17805383
37	12,61153775	12,23853984	2,397895273	3,258096538
38	11,8493977	11,30220443	2,48490665	2,995732274
39	12,10071213	11,62357199	2,833213344	2,48490665
40	13,12236338	12,25652809	2,772588722	1,098612289
41	12,92877863	12,44508955	2,397895273	1,098612289
42	12,25486281	11,75704742	2,302585093	2,48490665
43	12,07254125	11,16336799	2,48490665	0
44	11,8493977	11,16123806	2,63905733	1,386294361
45	12,10071213	11,33618829	2,079441542	0
46	12,76568843	12,44055171	2,63905733	1,386294361
47	13,19932442	12,50858175	2,302585093	2,302585093
48	13,01700286	12,55584885	2,890371758	2,397895273
49	13,12236338	12,52942346	2,995732274	0
50	12,89921983	12,4762906	2,48490665	1,386294361
51	11,98292909	11,53664199	2,48490665	0
52	12,20607265	11,16478542	2,079441542	1,098612289

Lampiran 4

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Modal	Lama Usaha	Alokasi Waktu Usaha	Pendapatan
N		52	52	52	52
Normal Parameters ^a	Mean	4.5577	11.5769	16.0962	8.9615
	Std. Deviation	1.09210	2.06128	1.57505	1.32785
Most Extreme Differences	Absolute	.176	.159	.178	.150
	Positive	.176	.105	.178	.150
	Negative	-.176	-.159	-.149	-.148
Kolmogorov-Smirnov Z		1.273	1.146	1.285	1.083
Asymp. Sig. (2-tailed)		.078	.145	.074	.192

a. test distribution is Normal.

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized	T	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	.466	.783		.595	.554
	Modal	-.114	.089	-.241	-1.284	.205
	Lama Usaha	.091	.049	.361	1.847	.071
	Alokasi Waktu Usaha	-.023	.071	-.071	-.327	.745

a. Dependent Variable: AbsUt

Coefficients^a

Model		Collinearity Statistics	
		Tolerance	VIF
1	Modal	.541	1.849
	Lama Usaha	.499	2.003
	Alokasi Waktu Usaha	.407	2.457

a. Dependent Variable: Pendapatan

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	2.523	1.283		1.966	.055
Modal	.819	.146	.674	5.609	.000
Lama Usaha	-.156	.081	-.242	-1.933	.059
Alokasi Waktu Usaha	.280	.117	.332	2.400	.020

a. Dependent Variable: Pendapatan

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Correlations		
	B	Std. Error	Beta			Zero-order	Partial	Part
1. (Constant)	2.523	1.283		1.966	.055			
Modal	.819	.146	.674	5.609	.000	.759	.629	.495
Lama Usaha	-.158	.081	-.242	-1.933	.059	.366	-.269	-.171
Alokasi waktu usaha	.280	.117	.332	2.400	.020	.611	.327	.212

a. Dependent Variable: Pendapatan

ANOVA^b

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	56.253	3	18.751	26.731	.000 ^a
Residual	33.670	48	.701		
Total	89.923	51			

a. Predictors: (Constant), Alokasi Waktu Usaha, Modal, Lama Usaha

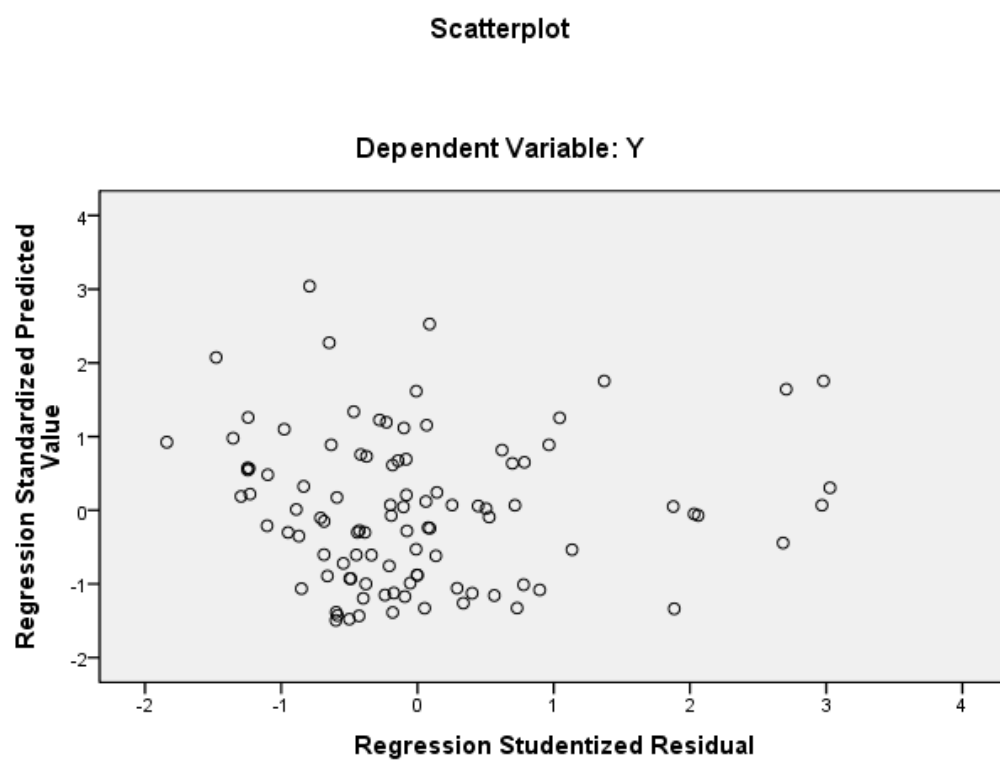
b. Dependent Variable: Pendapatan

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.791 ^a	.626	.602	.83753

a. Predictors: (Constant), Alokasi Waktu Usaha, Modal, Lama Usaha

Lampiran 5



Lampiran 6



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS NEGERI MAKASSAR
FAKULTAS EKONOMI

Alamat : Kampus UNM Gunungsari Baru Makassar Telepon.0411-889464

USULAN JUDUL TUGAS AKHIR

Nama Mahasiswa : Syafrilia Syaifullah
NIM : 1594043075
Program Studi : Pendidikan Ekonomi
Tempat/ Tgl. Lahir : Ujung Pandang, 10 April 1997
Judul yang diajukan :

1. Dampak Sosial Ekonomi Terhadap Pedagang Kue Apang Bugis Di jalan Mannuruki Kecamatan Tamalate Kota Makassar
2. Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima Di Jalan Talasalapang Kecamatan Rappocini Kota Makassar
3. Pengaruh Bisnis Online Terhadap Peningkatan Pendapatan Keluarga dan Minat Beli Masyarakat

Disetujui Oleh,
Penasehat Akademik,

Ir. Hj. Marhawati M.Si
NIP.19640721 19803 2 30

Makassar, 11 Februari 2019

Diajukan Oleh
Mahasiswa Yang Bersangkutan,

Syafrilia Syaifullah
NIM. 1594043075

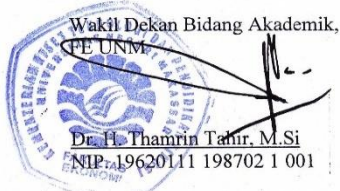
PERSETUJUAN PIMPINAN PROGRAM STUDI PENDIDIKAN EKONOMI

Judul yang disetujui :

2. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima Di Jalan Talasalapang Kecamatan Rappocini Kota Makassar

Pembimbing yang ditunjuk:

1. Ir. Hj. Marhawati, M.Si
2. M. Ihsan Said A., S.E., M.Si.



Dr. H. Thamrin Tahir, M.Si
NIP.19620111 198702 1 001

Makassar, 11 Februari 2019

Mengetahui :

Ketua Program Studi
Pendidikan Ekonomi,

Muhammad Dinar, SE., MS
NIP.19591217 198702 1 002

Lampiran 7



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS NEGERI MAKASSAR
FAKULTAS EKONOMI

Alamat : Jl. Raya Pendidikan – Makassar Telepon. 0411-889464, 881244. Fax. 0411-887604
Laman: www.unm.ac.id/fakultas-ekonomi.html

KEPUTUSAN DEKAN
FAKULTAS EKONOMI UNIVERSITAS NEGERI MAKASSAR
NOMOR : 1069/UN36.22/KM/2019
T E N T A N G
PENGANGKATAN PEMBIMBING
BAGI MAHASISWA PROGRAM STUDI PENDIDIKAN EKONOMI
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS NEGERI MAKASSAR
TAHUN 2019

- Menimbang : Usulan Ketua Program Studi Pendidikan Ekonomi dan Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Makassar dengan nomor surat 1069/UN36.22/KM/2019 pada tanggal 11 Februari 2019 tentang Usulan Penerbitan SK Pembimbingan.
1. Bahwa dalam rangka kelancaran penyelesaian studi untuk penulisan Skripsi bagi mahasiswa Program Studi Pendidikan Ekonomi, maka dipandang perlu menetapkan Pembimbing.
2. Bahwa untuk maksud tersebut di atas, maka dipandang perlu menerbitkan surat keputusannya;
- Mengingat : 1. Keputusan Dirjen Dikti No. 132/DIKTI/Kep/1997;
2. Keputusan Rektor UNM No. 583/H36/KP/2010;
3. Keputusan Rapat Pimpinan Fakultas dan Ketua Prodi tanggal 20 Agustus 2018
- MEMUTUSKAN**
- Menetapkan Pertama : Keputusan Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Makassar
: Menunjuk sebagai pembimbing Skripsi Saudara(i) **Syafrilia Syaifullah, NIM 1594043075**, Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Makassar dengan Judul Skripsi **Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima Di Jalan Talasalapang Kecamatan Rappocini Kota Makassar**, dibimbing oleh :
1. Ir. Hj. Marhawati, M.Si
2. Muh. Ihsan Said Ahmad, S.E., M.Si
- Kedua : Jika selama maksimal enam bulan tidak ada komunikasi/interaksi akademik antara mahasiswa dengan Tim Pembimbingnya, maka Surat Keputusan ini batal dengan sendirinya.
- Ketiga : Segala biaya yang dikeluarkan sehubungan dengan keputusan ini dibebankan pada anggaran yang tersedia pada Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Makassar.
- Keempat : Surat Keputusan ini berlaku pada tanggal ditetapkan, sampai dengan selesainya ujian tutup yang bersangkutan, dengan ketentuan apabila dikemudian hari ternyata terdapat kekeliruan dalam Surat Keputusan ini, akan diperbaiki sebagaimana mestinya.

Ditetapkan di : Makassar
Pada Tanggal : 11 Februari 2019
a.n. Dekan
Wakil Dekan Bidang Akademik,

Dr. H. Thamrin Tahir, M.Si
NIP. 196201111987021001

Tembusan:
1. Rektor UNM
2. Ketua Prodi FE UNM
3. Mahasiswa/i ybs.

Lampiran 8



**KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS NEGERI MAKASSAR
FAKULTAS EKONOMI**

Alamat : Kampus Gunung sari Baru-Makassar Telepon 0411-889464 Fax. 0411-887406

Nomor : 5903/UN36.7/PL/2019
Lampiran : 1 Proposal
Hal : **Pemohonan Izin Penelitian**

Kepada Yth.
Gubernur Provinsi Sulawesi Selatan
Cq. Kepala Dinas Penanaman Modal dan PTSP Prov. SulSel
di
Tempat

Dengan hormat,
Dimohon kiranya kepada mahasiswa yang tersebut namanya di bawah ini, dapat diberikan izin mengadakan penelitian untuk keperluan pengumpulan data dalam rangka penulisan skripsi:

Nama : SYAFRILIA SYAIFULLAH
NIM : 1594043075
Program Studi : Pendidikan Ekonomi

Dosen Pembimbing :
1. **Dr. Ir. Hj. Marhawati, M.Si.**
2. **Muh. Ihsan Said, S.E., M.Si.**

Masalah yang diteliti :
"FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENDAPATAN PEDAGANG KAKI
LIMA DI JALAN TALASALAPANG KECAMATAN RAPPOCINI KOTA MAKASSAR"

Atas bantuan dan kerjasama yang baik kami ucapkan terima kasih.

Makassar, 28 Agustus 2019
Wakil Dekan Bidang Akademik

Prof. Dr. H. Thamrin Tahir, M.Si.
NIP. 19620111 198702 1 001

Lampiran 9



PEMERINTAH PROVINSI SULAWESI SELATAN
DINAS PENANAMAN MODAL DAN PELAYANAN TERPADU SATU PINTU
BIDANG PENYELENGGARAAN PELAYANAN PERIZINAN

Nomor : 22406/S.01/PTSP/2019
 Lampiran :
 Perihal : Izin Penelitian

Kepada Yth.
 Walikota Makassar

di-
Tempat

Berdasarkan surat Pembantu Dekan Bid. Akademik Fak. Ekonomi UNM Makassar Nomor : 5903/UN36.7/PL/2019 tanggal 28 Agustus 2019 perihal tersebut diatas, mahasiswa/peneliti dibawah ini:

Nama : SYAFRIYA SYAIFULLAH
 Nomor Pokok : 1594043075
 Program Studi : Pend. Ekonomi
 Pekerjaan/Lembaga : Mahasiswa(S1)
 Alamat : Jl. AP. Pettarani Makassar

Bermaksud untuk melakukan penelitian di daerah/kantor saudara dalam rangka penyusunan Skripsi, dengan judul :

" FAKTOR FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENDAPATAN PEDAGANG KAKI LIMA DI JALAN TALASALAPANG KECAMATAN RAPPOCINI KOTA MAKASSAR "

Yang akan dilaksanakan dari : Tgl. **02 September s/d 05 Oktober 2019**

Sehubungan dengan hal tersebut diatas, pada prinsipnya kami **menyetujui** kegiatan dimaksud dengan ketentuan yang tertera di belakang surat izin penelitian.

Demikian Surat Keterangan ini diberikan agar dipergunakan sebagaimana mestinya.

Diterbitkan di Makassar
 Pada tanggal : 30 Agustus 2019

A.n. GUBERNUR SULAWESI SELATAN
KEPALA DINAS PENANAMAN MODAL DAN PELAYANAN TERPADU SATU
PINTU PROVINSI SULAWESI SELATAN
 Selaku Administrator Pelayanan Perizinan Terpadu



A. M. YAMIN, SE., MS.
 Pangkat : Pembina Utama Madya
 Nip : 19610513 199002 1 002

Tembusan Yth
 1. Pembantu Dekan Bid. Akademik Fak. Ekonomi UNM Makassar di Makassar;
 2. Portinggal.

SIMAP PTSP 30-08-2019



Jl. Bougainville No.5 Telp. (0411) 441077 Fax. (0411) 448936
 Website : <http://simap.sulselprov.go.id> Email : ptsp@sulselprov.go.id
 Makassar 90222



Lampiran 10



**PEMERINTAH KOTA MAKASSAR
BADAN KESATUAN BANGSA DAN POLITIK**

Jalan Ahmad Yani No 2 Makassar 90111
Telp +62411 – 3615867 Fax +62411 – 3615867
Email : Kesbang@makassar.go.id Home page : <http://www.makassar.go.id>

Makassar, 02 September 2019

K e p a d a

Nomor : 070 / 3609 -II/BKBP/VIII/2019
Sifat :
Perihal : Izin Penelitian

Yth. CAMAT RAPPOCINI
KOTA MAKASSAR

Di -

MAKASSAR

Dengan Hormat,

Menunjuk Surat dari Kepala Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Provinsi Sulawesi Selatan Nomor : 22406/S.01/PTSP/2019 Tanggal 30 Agustus 2019, Perihal tersebut di atas, maka bersama ini disampaikan kepada Bapak bahwa :

Nama : SYAFRILIA SYAIFULLAH
NIM / Jurusan : 1594043075 / Pend. Ekonomi
Pekerjaan : Mahasiswa(S1) / UNM
Alamat : Jl. AP. Pettarani Makassar
Judul : **"FAKTOR FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENDAPATAN PEDAGANG KAKI LIMA DI JALAN TALASALAPANG KECAMATAN RAPPOCINI KOTA MAKASSAR"**

Bermaksud mengadakan *Penelitian* pada Instansi / Wilayah Bapak, dalam rangka *Penyusunan Skripsi* sesuai dengan judul di atas, yang akan dilaksanakan mulai tanggal **02 September s/d 05 Oktober 2019**.

Sehubungan dengan hal tersebut, pada prinsipnya kami dapat **menyetujui dengan memberikan surat rekomendasi izin penelitian ini**.

Demikian disampaikan kepada Bapak untuk dimaklumi dan selanjutnya yang bersangkutan melaporkan hasilnya kepada Walikota Makassar Cq. Kepala Badan Kesatuan Bangsa dan Politik.

A. n. WALIKOTA MAKASSAR
KEPALA BADAN,


Ir. H. JAMAING, M.Sc
 Pangkat : Pembina Tk. I
 NIP. : 19601231 198003 1 064

Tembusan :

1. Kepala Badan Kesatuan Bangsa dan Politik Prov. Sul – Sel. di Makassar;
2. Kepala Unit Pelaksana Teknis P2T Badan Koordinasi Penanaman Modal Daerah Prov. Sul Sel di Makassar;
3. Pembantu Dekan Bid. Akademik Fak. Ekonomi UNM Makassar di Makassar;
4. Mahasiswa yang bersangkutan;
5. Arsip.

Lampiran 11



PEMERINTAH KOTA MAKASSAR KECAMATAN RAPPOCINI

JL. TEDUH BERSINAR No.9 ☎ 0411- 867947 FAX. 0411- 860907 MAKASSAR ✉ 90211

Makassar, 02 Sept 2019

Nomor : 070 / 40 / KRC / IX / 2019
Perihal : Izin Penelitian

K e p a d a
Yth. Lurah Gunung Sari
di-
M a k a s s a r

Menindak lanjuti Surat Kepala Badan Kesatuan Bangsa dan Politik Kota Makassar Nomor : 070/3609-II/BKBP/VIII/2019 Tanggal 02 September 2019, Perihal tersebut diatas, maka bersama ini disampaikan kepada saudara bahwa :

N a m a : **SYAFRILIA SYAIFULLAH**
Nim/Jurusan : 1594043075/Pend. Ekonomi
Pekerjaan : Mahasiswa (SI)/ UNM
A l a m a t : Jl. AP. Pettarani Makassar
Judul :

**" FAKTOR FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENDAPATAN PEDAGANG KAKI LIMA
DI JALAN TALASALAPANG KECAMATAN RAPPOCINI KOTA MAKASSAR "**

Bermaksud mengadakan "**Penelitian**" Pada Instansi / Wilayah Bapak, dalam rangka **Penyusunan Skripsi** yang akan dilaksanakan mulai tanggal **02 September s/d 05 Oktober 2019**.

Demikian disampaikan dan selanjutnya yang bersangkutan melaporkan hasil penelitian kepada walikota Makassar Cq. Kepala Badan Kesatuan Bangsa dan Politik.

An. CAMAT
Kasi Pemerintahan, Kinerja Lurah & RT/RW

H. MAEMUNAH SE. MM
Pangkat : Pembina
NIP. 1962505 199403 2 005

Tembusan disampaikan kepada

1. Kepala Badan Kesatuan Bangsa dan Politik Prop. Sul-sel di Makassar;
2. Kepala Unit Pelaksana Teknis P2T Badan Koordinasi Penanaman Modal Daerah Prov. Sul – Sel di Makassar;
3. Pembantu Dekan Bid. Akademik Fak. Ekonomi UNM Makassar di Makassar
4. Mahasiswa yang bersangkutan;
5. Arsip

Lampiran 12



**PEMERINTAH KOTA MAKASSAR
KECAMATAN RAPPOCINI
KELURAHAN GUNUNG SARI**

Jl. Tala'salapang KOMP P & K No. Tlp. 2479942 Kode Pos : 90221

SURAT KETERANGAN IZIN PENELITIAN

Nomor : 474.3 / 129 / GS / IX / 2019

Yang bertanda tangan dibawah ini Lurah Gunung Sari Kecamatan Rappocini Kota Makassar, menerangkan bahwa :

N a m a : **SYAFRILIA SYAIFULLAH**
 Nim / Jurusan : 1594043075 / S-1 Pendidikan Ekonomi
 Pekerjaan : Mahasiswa
 Alamat : Jl. AP, Pettarani Makassar

Bermaksud mengadakan Izin penelitian dalam wilayah kelurahan Gunung Sari Kota Makassar dalam rangka penyusunan Skripsi yang dilaksanakan mulai Tanggal 02 September s/d 05 Oktober 2019 , Lokasi Jl. Talasalapang Kelurahan Gunung Sari Kecamatan Rappocini Kota Makassar .

Dengan Judul :

" FAKTOR FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENDAPATAN PEDAGANG KAKI LIMA DIJALAN TALASALAPANG KELURAHAN GUNUNG SARI KECAMATAN RAPPOCINI KOTAMADYA MAKASSAR "

Demikian surat keterangan Izin Penelitian ini dibuat dan diberikan kepada yang bersangkutan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya

Makassar, 02 September 2019

LURAH,

A.ERWIN,S.Sos
 Pangkat : Penata
 pNIP : 19690913 200801 1 008

Lampiran 13



PEMERINTAH KOTA MAKASSAR
KECAMATAN MAKASSAR
KELURAHAN GUNUNG SARI
 JL. Tala Salapang II Komp. P & K Kode Pos : 90221

SURAT KETERANGAN TELAH MELAKSANAKAN PENELITIAN

Nomor : 474.3 /172/ GS/X/2019

Yang bertanda tangan dibawah ini , Lurah Gunung Sari Kecamatan Rappocini Kota Makassar , menerangkan bahwa :

Nama : SYAFRILIA SYAIFULLAH
 NIM/Jurusan : 1594043075 / S-1 Pendidikan Ekonomi
 Pekerjaan : Mahasiswa
 Alamat : Jl. AP.Pettarani Makassar

Yang bersangkutan tersebut diatas telah melaksanakan Penelitian dalam Wilayah Kelurahan Gunung Sari Kecamatan Rappocini Kota Makassar, yang dilaksanakan mulai tanggal 02 September s/d 05 Oktober 2019 , Lokasi Jl. Talasalapang Kelurahan Gunung Sari Kecamatan Rappocini Kota Makassar .

Dengan Judul :

" FAKTOR FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENDAPATAN PEDAGANG KAKI LIMA (PK5) DI JALAN TALASALAPANG KELURAHAN GUNUNG SARI KECAMATAN RAPPOCINI KOTAMADYA MAKASSAR "

Demikian Surat Keterangan telah melaksanakan Penelitian ini dibuat dan diberikan kepada yang bersangkutan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya .

Makassar , 05 Oktober 2019

Lurah,

A. ERWIN,S.Sos
 Pangkat : Penata
 Nip : 19690913 200801 1 008

Lampiran 14

DOKUMENTASI











RIWAYAT HIDUP



SYAFRILIA SYAIFULLAH lahir di Makassar pada tanggal 10 April 1977, anak ketiga dari tiga bersaudara. Buah hati dari pasangan Syaifullah Amir dengan (Almarhumah) Fatmawati. Riwayat Pendidikan: Tamat pada tahun 2009 di SD Inpres Mamajang III. Di tahun yang sama penulis melanjutkan pendidikan di SMP Negeri 3 Makassar dan tamat pada tahun 2012. Pada tahun yang sama pula, penulis melanjutkan pendidikan di SMA Negeri 3 Makassar dan tamat pada tahun 2015. Setelah tamat SMA pada tahun 2015, penulis kemudian melanjutkan pendidikan di perguruan Tinggi Negeri pada program Strata Satu di Universitas Negeri Makassar Fakultas Ekonomi dan terdaftar pada Program Studi Pendidikan Ekonomi.